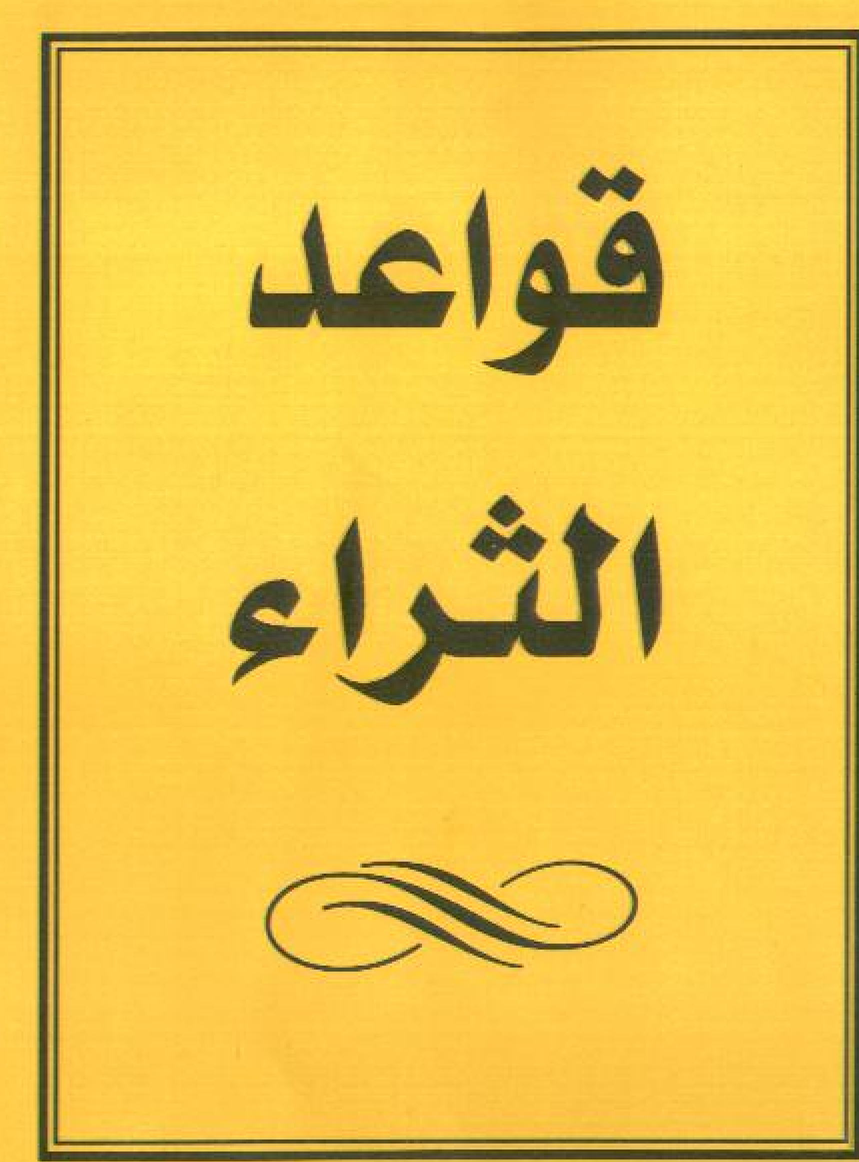


ريتشارد تمبلر

صاحب كتاب «قواعد الحياة» الأكثر مبيعاً على مستوى العالم



قواعد الثراء

الوصفة السحرية
لتحقيق الثراء

ريتشارد تمبلر



المحتويات

مشاركة الآخرين بجزء من ثروتك ٢٧٥

المقدمة

لنكن صرحاء . إننا جميعاً نرغب فى أن نكون أفضل حالاً ، وأثرياء ، ولدينا الكثير لننفقه ، كما أننا ننبهر كثيراً بالآخرين الذين هم على هذه الشاكلة . كيف تمكنوا من تحقيق هذا ؟ وكيف يتأتى لنا تحقيقه نحن أيضاً ؟

الحقيقة أن الأثرياء ببساطة يميلون إلى فهم وفعل أشياء بعينها لا يفهمها أو يفعلها الباقون منا ؛ فبداية من الأفكار المبدئية وحتى الأفعال الحقيقية ، نجد أنهم يتبعون نماذج سلوكية محددة حينما يتعلق الأمر بثرواتهم ، وهذه القواعد هى ما تجعلهم متميزين عن الآخرين ، وهذا الكتاب يلخص لك تلك السلوكيات ؛ وذلك حتى تتمكن من أن تصبح أنت أيضاً ثرياً ، وهذه القواعد تنبع أساساً (كما هو الحال مع الكتب الأخرى التى تقدم لك أى قواعد) من ملاحظتى لكل الأشياء التى يفعلها الأثرياء . وهذا ، إذا ما شئت أن تسميه كذلك ، له مفعول السحر ، فإذا ما تصرفنا مثلهم ، سنصبح فى نهاية المطاف مثلهم ؛ وهذه حقيقة لا جدال فيها .

وبكل بساطة يكشف لك هذا الكتاب عن :

- ما يفعله الناس للحصول على الأموال .
- كيفية استمرارهم ، ومواصلتهم لكسب المال .

- كيفية حفاظهم عليه بمجرد ربحه .
- كيفية إنفاقهم له .
- كيفية استثمارهم له .
- كيفية الاستمتاع به .
- كيفية إنفاقهم له فى أوجه الخير .

وعلى وجه العموم ، فنحن نرغب جميعنا فى أن نبذل أقل مجهود ممكن ؛ لكى نصبح أثرياء أغنياء وفى رغد من العيش ؛ ففى المملكة المتحدة يتم إنفاق مبلغ خمسين مليارا من الجنيهات على المقامرة وحدها كل عام ، ومثل هذا المبلغ يعنى أنه يوجد العديد من الناس الذين يبحثون عن طرق سهلة لكسب المال . ومبلغ المقامرة البالغ خمسين ملياراً من الجنيهات هذا يعنى أيضاً أن الكثير منهم سيصيبه الإحباط فى نهاية المطاف ، لكن معظمهم لا يكترثون لذلك ؛ فصالات القمار تحصل على نسب من أموال المقامرة ، تماماً مثلما تفعل أى مؤسسة أخرى . ففى لعبة الروليت مثلاً تحصل نوادى القمار على نسبة ٢٨ بالمائة من الأموال التى تستخدم فى المقامرة ، وهذا يعنى أنه لو تمت المقامرة بمبلغ مائة جنيه على إحدى الموائد فإن النادى سيحصل على ٢٨ جنيهاً منها ، بينما يعود مبلغ الـ ٧٢ جنيهاً الباقية للاعبين . ولكن ليس بالضرورة لأولئك الذين قامروا كلهم بالطبع ؛ فالبعض سيخسر ، والبعض سيكسب ، وآخرون سيخرجون متعادلين . لكن نادى القمار دائماً ما يكسب باستمرار على المدى البعيد ، وهذه حقيقة دامغة .

والآن ، طالما أن الكثيرين من الناس يقامرون بهذه الصورة ، فهذا يوحى لى - وهو ما لاحظته بكثرة من معرفتى بمثل هؤلاء الأشخاص - بأنهم :

- يملكون القدر الكبير من المال ، ويريدون التخلص من جزء منه [1] .
- يؤمنون بشدة بـ " حسن حظهم " .
- يودون أن لو يخسروا المال حتى يشعروا بالرثاء لأنفسهم .
- يتحرقون شوقاً لكسب المال دون أدنى أى عناء .

وهذا الكتاب غير موجه لأى من هذه الفئات من الناس . كلا ، ولا حتى لهؤلاء الذين يسعون لكسب المال دون عناء (آسف لذلك) ؛ ومع ذلك سيُحدث هذا تحسناً واضحاً فى مستوى معيشتك .

إن هذا الكتاب يقدم لك مجموعة من القواعد ، والاستراتيجيات ، والأشياء التى عليك أن تتفهمها ثم تنفذها ، والتى لن تجعلك تحقق الثراء بسرعة ، ولكن ستزيد من فرصتك فى زيادة مكاسبك من المال ، وزيادة ثروتك ؛ كل هذا دون الإخلال بنزاهتك . أى إنك ستصير مثل النوادى السالف ذكرها وستربح على الدوام . ما الذى يتعين علينا فعله إذن ؟

حسناً ، هناك العديد من الأشياء التى يمكننا فعلها . لا يمكن لقاعدة واحدة أن تضمن لك النجاح ، لكن كل واحدة تزيد من فرصتك فى

---

[1] البعض منهم يذهب هناك لغسيل الأموال - حيث يقامرون بأموال كثيرة ويستردونها على هيئة شيكات للرابحين ؛ وذلك حتى لا يضطروا لدفع أى ضرائب عليها . ياله من تفكير حاذق . المشكلة هنا هى أن نادى القمار يحصل على نسبة الـ ٢٨ بالمائة ، مهما حاولوا عدم الإفراط فى اللعب .

الـنجاح ، وكلـها تـزيد مـن فرص حصولك علي مبالغ أكثر من المال . واتـباع تلـك القـواعد لـيس أمـراً سـهلاً سـريعاً مـثل الـربح فى ألعاب القمـار ، لكـنه شـيء مـضمون الـنجاح علـى المدى البعيد ، كما أنه لم يجعـل مـنك مدمـناً مـثل مـدمن المقامـرة ، ولـن يجعلـك تطارد أوهاماً تتسبب فى خسارة كافة أموالك .

لـن أوذى آذانكـم الآن بالحديث عن طفولتى البائسة ، ولكن كنت فى طفولتـى أعـيش فـى فقـر مدقـع ، وكنت أعيش على الكفاف ، وكنت أعلم أن الآخرين يملكون أكثر منى ، أكثر منى بكثير . لكن كنت أعلم يقيناً أنه لابد علىَّ أن أخرج نفسى من هذه الطفولة الفقيرة ، لكنى فى سـبيل ذلـك سـلكت طرقاً خاطئة ، ومررت بتجارب فشل كثيرة حتى عرفت أخيراً طريق النجاح ، ولم أتمكن من معرفة السبيل الصحيح إلا عـندما قضيت وقتاً ، وبذلت مجهوداً فى ملاحظة ما يفعله الأثرياء من الـناس ، وهـذه المعـرفة المبنـية علـى هذه الملاحظات هى ما أنقله لكم بكل سعادة عبر هذا الكتاب .

إننى سأفترض أنك تريد :

- أن تصبح غنيًّا .
- أن تفعل هذا بصورة لا تخالف القانون .
- أن تحسن استخدام المال بعد كسبك له .
- أن تنفق منه على أوجه الخير .
- وأن تحتفظ بجزء منه تحسباً لأوقات الشدة .

وأنك على استعداد لأن تبذل القليل من المجهود لتحقيق ذلك .

ولمساعدتك فى تحقيق هذا ، قمت بتقسيم الكتاب لخمسة أقسام :

- فكر كما يفكر الأثرياء .
- تحقيق الثروة .
- كن أكثر ثراءً .
- الاحتفاظ بالثروة .
- مشاركة الآخرين بجزء من ثروتك .

ولقد بدأت بالفصل الخاص بـ " التفكير كما يفكر الأثرياء " ؛ لأن هذا هو الأساس الذى سُيبنى عليه كل ما له علاقة بموضوع الثروة . إننا جميعاً لدينا معتقدات معينة بخصوص المال ؛ فمعظمنا يؤمن أنه حتى إذا كان المال لا يجلب لنا السعادة فى حد ذاته (لكننا فى أعماقنا نؤمن بأنه كذلك بالفعل) ، فإنه على الأقل يمنحنا شعوراً بالراحة . إننا جميعاً نؤمن بأن المال يجعلنا قادرين على شراء أشياء أفضل وهذا سيجعلنا أكثر سعادة بالطبع ، وأنا لا أحاول هنا إثناءك عن أى من هذه المعتقدات ، لكنى ببساطة أحاول إعطاءك الوسيلة التى تمكنك من اكتشاف مدى صحتها أو خطئها بنفسك .

لقد حان وقت البدء . هلا بدأنا ؟ وأياً كان ما سيحدث ، فلا شك أنه سيحقق لك المزيد من الرفاهية .

" ريتشارد تمبلر "

فكر كما
يفكر الأثرياء

إن المال ما هو إلا مفهوم عقلى ؛ فهو شيء لا يمكنك أن تراه أو تلمسه (اللهم إلا إذا أمسكت بسبيكة ذهبية فى يديك) . يمكنك فقط أن ترى أو تلمس بعض رموزه الملموسة مثل النقود أو الشيكات . صحيح أنها مجرد قطع من الورق ، لكنها أوراق ذات قوة هائلة .

إن مفهوم المال عامة يكون مصحوباً بالعديد من الأفكار الملازمة لمعظمنا ؛ فلدينا معتقدات موروثة تجاهه بأنه إما أن يكون شيئاً جيداً أو سيئاً ، وأن الرغبة فى امتلاك المال هى إما شيء طيب أو شرير ، وأن حب امتلاك المال هى خصلة حميدة أو مذمومة ، وأن إنفاقه شيء جيد أو سيئ .

إن ما سأقترحه فى القواعد الأولى المذكورة هنا هو أنه من الممكن - أقول من الممكن - أن يكون ما يمنعنا من تحقيق الثروة هو طريقة تفكيرنا بخصوصها ، فإذا ما آمنا فى أعماقنا حتى ولو بصورة غير واعية ، بأن المال شيء مذموم وأن امتلاك القدر الكبير منه يعد شيئاً قبيحاً ، فإننا بهذا نقوض من فرصنا ، ونضيع من مجهوداتنا - دون عمد - فى الحصول على القدر الكبير منه .

كما سأجعلك تنظر بعين الاعتبار إلى كمية المجهود الذى أنت على استعداد لبذله حتى تحقق الثراء . إن الأمر أشبه بممارسة الرياضة ؛ فكلما تدربت أكثر ، أصبح أداؤك أفضل . وبالمثل ، لا يمكنك أن تجنى المال مادمت كسولاً . لابد أن تبذل قدراً من المجهود فى هذا الأمر حتى تنجح .

يجب عليك أيضاً أن تعرف تحديداً ما ترغب فى الحصول عليه ، وسبب رغبتك فيه ، والوسيلة التى ستمكنك من الحصول عليه ، وماذا ستفعل بعد حصولك عليه ؛ فكل هذه أمور يجب وضعها فى الاعتبار . لم يقل أحد أبداً إن الأمر سيكون سهلاً ...

القاعدة ١

بإمكان الجميع كسب المال ؛ فالأمر ليس مقصوراً على فئة بعينها

إن أجمل ما فى المال أنه متاح للجميع دون تفرقة ؛ فلا يهم لونك أو عرقك ، أو طبقتك الاجتماعية ، أو ما فعله والداك ، أو حتى ما تظنه بخصوص نفسك . إن كل يوم يبدأ مصحوباً بفرصة جديدة ، بغض النظر عما بالأمس ، ويمكنك أن تبدأ صفحة جديدة ويمكنك من خلالها أن تحظى بكل الحقوق والفرص المتاحة أمام الجميع ؛ وذلك حتى تغترف منها قدر ما تشاء . الأمر الوحيد الذى يمنعك من هذا هو نفسك ، ومعتقداتك الخرافية بشأن المال (انظر القاعدة ٥) .

> إنك تحظى بكل الحقوق
> والفرص المتاحة أمام الجميع ؛
> وذلك حتى تغترف منها قدر ما تشاء .

إن جميع البشر فى هذا العالم يحصلون على قدر ما يستطيعون من المال ، أليس هذا معقولاً ؟ فمن المحال أن تعرف النقود شخصية من يمتلكها ، أو مؤهلاته ، أو مدى طموحاته ، أو أى طبقة اجتماعية

القاعدة ١

ينتمى لها . إن النقود ليس لها عيون أو آذان أو حواس . إنها مجرد شىء جامد خامد لا يشعر أو يحس بشىء ، إنها لا تملك عقلاً خاصاً بها . إن النقود متاحة لنا لكى نستخدمها ، وننفقها ، ونكتنزها ، ونستثمرها ، ونقاتل الآخرين من أجلها ، ونقوى بها الآخرين ، ونكدح من أجلها . إن النقود ليس لها أداة فارقة مميزة تمنحها القدرة على أن تحكم عليك بأنك " تستحق الحصول عليها أم لا " .

لقد عاصرت العديد من الأثرياء ثراء فاحشاً ، والشىء الوحيد المشترك بينهم هو أنه لا يوجد عامل واحد يجمعهم ـ باستثناء التزامهم بقواعد صنع الثروة بالطبع . إن الأثرياء هم مجموعة مختلفة متنوعة من البشر ـ ونادرا ما تجد صفة أخرى تجمعهم غير كونهم أثرياء ؛ فمنهم من هو لبق مهذب ، ومنهم من هو أخرق ، ومنهم من هو ذو عقل راجح ومنهم من هو غبى ، ومنهم من يستحق ثروته ، ومنهم من لا يستحقها . لكن كل واحد منهم تقدم وقال : " نعم من فضلك ، أود الحصول على قدر من هذا " ، أما الفقراء فهم قالوا : " كلا ، شكراً لا أريد هذا ؛ فأنا لا أستحقه ، لدىَّ ما يكفينى ، لا أستطيع ، لا يجب علىَّ ، لا ينبغى علىَّ فعل ذلك " .

وهذا هو الهدف من هذا الكتاب ، وهو تحدى وتغيير مفهومك بخصوص المال والأثرياء . إننا دائماً ما نفترض أن الفقراء لا يعانون من الفقر إلا بسبب الظروف القهرية ، وخلفياتهم الاجتماعية ، ومستوى تربيتهم وتنشئتهم ، لكن مادامت القدرة واتتك لشراء كتاب مثل هذا لتعيش فى عالم آمن نسبياً وفى راحة ، فلديك القوة الكافية اللازمة لجعلك ثرياً . قد يكون الأمر صعباً ، وقد يكون الأمر شاقاً ، لكن يمكن تنفيذه . وهذه هى القاعدة ١ ـ يمكن لأى شخص أن يكون ثرياً ، يجب فقط أن تستعد لهذا فى نفسك ، وكافة القواعد الأخرى ما هى إلا تطبيق عملى لهذه الفكرة .

القاعدة ٢

حدد مفهوم الثروة بالنسبة لك

ماذا تعنى الثروة تحديداً من وجهة نظرك ؟ هذا هو ما يجب أن تحدده مسبقاً قبل الشروع فى محاولة تحقيق الثراء ، ومن ملاحظاتى للأثرياء ، وجدت أنهم قد حددوا مفهومهم للثروة ؛ فكل واحد منهم يعرف تحديداً ما تعنيه الثروة له .

لدىّ صديق ثرى وسخى للغاية ، والذى يقول إنه عرف منذ وقت طويل ، عندما كان يبدأ نشاطه التجارى ، أنه سيعتبر نفسه قد حقق القدر الكافى من المال ، حينما يجد نفسه قادراً على العيش معتمداً ليس على الأموال التى اكتنزها (والتى يطلق عليها رأس ماله) أو حتى على أرباح رأس المال هذا ، وإنما سيعتبر نفسه ثرياً عندما يستطيع العيش اعتماداً على الأرباح التى يحصل عليها من الأرباح المحصلة عن رأس ماله الأساسى ؛ وهذا يبدو جيداً فى نظرى .

والآن ، هذا الصديق يعلم جيداً المبالغ التى يجنيها من تلك الأرباح المحصلة عن أرباحه ، وذلك تقريباً كل ساعة ، وهكذا إذا خرجنا سوياً لتناول وجبة معينة فى ليلة ما فإنه يعلم (أ) مقدار ما تتكلفه الوجبة من أموال ، (ب) مقدار المال الذى ربحه وهو جالس لتناول الوجبة ، وهو يقول إنه إذا كان (ب) أكبر من (أ) ، فسيكون سعيداً .

القاعدة ٢

قد يخطر ببالك أن وضع تعريف كهذا للثروة أمر مبالغ فيه . ربما لا تريد أن تضع تعريفاً مبالغاً فيه مثل هذا ، وهذا شيء لا بأس به بالطبع ، ولكن ربما يجدر بك أن تفكر فى الأمر من ناحية الأرقام ؛ ففى الماضى كان الكل يرغب فى أن يكون مليونيراً ، ومن السهل عليك معرفة ما إذا نجحت فى تحقيق هدفك هذا أم لا ، أما اليوم فتجد أن هناك أناساً يملكون بيوتاً قد تربو قيمتها على ذلك المبلغ ، ومع ذلك لا يعتبرون أنفسهم أثرياء على الإطلاق ، كما لم يحاولوا رفع مستوى طموحاتهم ويتمنوا أن يكونوا من أصحاب المليارات مثلاً [٢] .

وبالمقارنة ، فإن تعريفى للثروة هو أن تملك منها ما يكفى بحيث لا تقلق بشأن أمور المال إطلاقاً . كم يعنى هذا إذن ؟ لا أعرف ؛ فدائماً ما يتراءى للمرء أن هناك الكثير ليقلق بشأنه فيما يخص المال ، بينما المبالغ التى يكسبها أقل من هذه الالتزامات . لكن فى الواقع ، لقد بدأت أشعر بالراحة حينما بدأت أحسب أموالى بالآلاف وليس بالجنيهات ، وأنا أعرف كم أملك تقريباً بالآلاف ، وكم أحتاج ، وكم سأنفق من هذه الأموال .

وبالنسبة لبعض الناس ، قد يعنى مفهوم الاطمئنان وعدم القلق مجرد القدرة على مواجهة أى حالة طارئة تظهر فى عائلاتهم أو منازلهم . كيف ستحدد مفهومك إذن ؟ بعدد السيارات التى تمتلكها ؟ أم عدد الخدم ؟ السيولة النقدية التى تحتفظ بها فى البنك ؟ قيمة منزلك ؟ أم

---

[٢] آسف ، ولكننى أعتبر أن المليار هو مليون مليون وليس كما يقول معظم الناس ، ولن يقنعنى أحد بغير ذلك .

القاعدة ٢

قيمة محفظتك الاستثمارية ؟ لا توجد هنا بالطبع إجابات صحيحة وأخرى خاطئة ، ولكننى أعتقد أنه لا ينبغى عليك مواصلة قراءة هذا الكتاب حتى تحدد ذلك المفهوم بصورة واضحة ، فإذا لم يكن لديك هدف محدد ، فلن تستطيع التصويب عليه . وإذا لم نحدد وجهة وصولنا ، فلا يمكننا مغادرة المنزل وإلا سندور فى حلقات مفرغة لساعات وساعات ، فإذا لم يكن لدينا معيار محدد ، فكيف سيتأتى لنا تحديد مقدار نجاحنا ؟ وإذا لم تفعل هذا ، فكيف ستعرف لاحقاً إذا ما كان هذا الكتاب عوناً لك حقاً أم لا ؟

> إذا لم يكن لدينا معيار محدد ، فكيف سيتأتى لنا تحديد مقدار نجاحنا ؟ وإذا لم تفعل هذا ، فكيف ستعرف لاحقاً إذا ما كان هذا الكتاب عوناً لك حقاً أو لا ؟

القاعدة ٣

عليك تحديد أهدافك

عن طريق تحديد مفهومك للثروة ، يكون لديك الآن هدف تسعى إليه ، وعملية تحديد الأهداف تعنى وضع جدول زمنى للوصول لهذه الأهداف ، والأمر بسيط للغاية ، فإذا ما كنت تنوى مثلاً أن تقود سيارتك نحو مكان محدد فمن المعقول أن تعرف :

- الوقت الذى ستغادر فيه المنزل .
- الوقت الذى تتوقع العودة فيه .
- الطريق الذى ستسلكه .
- ما ستفعل حينما تصل إلى وجهتك .

وتحقيق الثراء أمر مماثل بالضبط ، فينبغى عليك أن تعرف مسبقاً ما يعنيه الثراء لك ، وكيف تنوى تحقيقه ، وكم من الوقت تتوقع أن تستغرقه تلك العملية ، وما ستفعله بعدما تحقق هدفك أو ما سترغب فى فعله بالأموال التى حصلت عليها .

القاعدة ٣

عليك أن تعرف مسبقاً ما يعنيه الثراء لك ، وكيف تنوى تحقيقه ، وكم من الوقت تتوقع أن تستغرقه تلك العملية .

إذن ، بعد تحديدك لما يعنيه الثراء لك ، هل يمكنك الآن رؤية أهمية تحقيق أهدافك ؟ فكر فى الوسيلة التى تنوى اتباعها لتحقيق الثراء ، وكم من الوقت ستستغرقه تلك العملية ، وبعد ذلك ضع أهدافك ، وقد يكون الأمر يسيراً : " سأكون مليونيرًا بحلول عيد ميلادى الأربعين ، وسوف أجنى المال عن طريق إدارة شركة الاستثمار العقارى الخاصة بى ".

لقد كان ذلك سهلاً . حسناً ، كان الأمر سهلاً فى هذا المثال لأننى فقط أضع لك مثالاً لتلك العملية ، أما بالنسبة لك فأعتقد أن الأمر سيكون أصعب بكثير ، وترجع تلك الصعوبة إلى أنك لم تفكر فى الأمر مسبقاً . يمكننى القول بأنك بالتأكيد راودك ذلك الحلم المعتاد بأن تكون شخصاً غنياً للغاية ، و / أو مشهوراً جداً ، و / أو ناجحًا . لكن القليلين فقط - والذين هم من واقع ملاحظاتى أغنياء ومشهورون

القاعدة ٣

وناجحون حقاً ـ هم من حددوا هدفهم والوقت الذى سيحتاج إليه ، والكيفية التى سيحققونه بها ، ويتعين عليك فعل هذا إذا ما رغبت فى أن تحقق الثراء ، وأعتقد أنك تريد هذا حقاً وإلا لما كنت ستقرأ هذا الكتاب الآن ، وهذا من حسن حظك .

والآن سأنتظرك قليلاً حتى تحدد أهدافك .

هل انتهيت ؟ كيف كان الأمر ؟ لابد أن تكون أهدافك واقعية ، وأمينة ويمكن تحقيقها . وبكلمة " واقعية " أعنى أن وضع هدف مثل أن تكون أغنى إنسان على وجه الأرض مثلاً قد يحدث ، لكنه لن يحدث ؛ لأنه ليس هدفاً واقعياً .

أما عن كون الهدف أميناً فهو يعنى أنك لابد أن تكون صادقاً مع نفسك ، وأن تصنع لنفسك هدفاً تستطيع أن تتعايش معه ، وأن تعمل من أجله ، فإذا ما كذبت على نفسك فسوف تفشل ، وكذلك الأمر إذا ما كذبت على الآخرين .

يمكن تحقيقه ؟ نعم ، هذا شىء مهم أيضاً . فإذا لم تكن تعرف شيئاً عن الاستثمار ، ولا تنوى تعلمه ، وليس لديك رأس مال ، ولا تستطيع الحصول على رهن عقارى ، إذا وضعت بعد كل هذا هدفاً بأن تصبح مستثمرًا عقاريًّا ، فإن هذا لا يعد شيئاً واقعياً ، أو أميناً ، أو حتى يمكن تحقيقه .

هل أنت سعيد بما لديك ؟ حسناً . إذا لم تكن لديك أى أفكار أخرى ، دعنا نبدأ العمل ؛ حيث إننا نريد لك أن تبدأ بأسرع وقت ممكن .

تكتم الأمر

الآن وقد قررت خوض غمار رحلتك الجديدة ، وشق طريقك الجديد ، من الأفضل لك أن تحتفظ بالأمر سراً . قد يمر عليك وقت تكون فيه بحاجة لأن تناقش الأمر مع ذوى الخبرة فى شئون المال (انظر القاعدة ٦٤) ، لكن الآن لا يتوجب عليك أن تكشف عما تفعل ، وهناك أسباب عدة لهذا :

- يمكن أن تؤثر عليك آراء الآخرين بالسلب وتثبط من همتك .
- إذا وجدت أن الجميع يفعل نفس الشىء ، فربما لا تتبقى لك مساحة للعمل .
- لا حاجة لك لأن تكشف عن أفكارك الخاصة .
- إن السماح للآخرين بمناقشة شئونك فيما بينهم أمر ليس فى صالحك على الإطلاق .
- ليس من المحبب أن تظهر نفسك فى موقف الواعظ ، أو من يحاول حمل الناس على تغيير طرق تفكيرهم .
- لا أحد يرغب حقاً فى معرفة ما تفعل بالتفصيل ـ فإذا ما سألك أحدهم عن أحوالك ، اكتف برد بسيط مثل " على ما يرام " بدلاً من إعطاء السائل شرحاً مفصلاً عما تفعله فى حياتك الآن .

القاعدة ٤

- من الجيد أن يكتم الإنسان سراً في أعماقه ـ فهذا يمنحه إحساساً دافئاً مريحاً بداخله .

فإذا ما شرعت في الحديث عما تفعل لمن حولك ، سيشعر الكثير من الناس بالغيرة منك ، وسيبذلون قصارى جهدهم لإثنائك عنه ؛ فبصورة أو بأخرى تكون هكذا تبتعد عنهم ؛ حيث إنك تقول صراحة بأن شخصيتك القديمة ، وأسلوب حياتك المعتاد لم يعودا جيدين في نظرك ، وأنك تسعى لما هو أفضل . وهذا بالطبع قد يغضب من حولك ، لذا عليك بكتمان الأمر ، وهذا لن يكلفك شيئاً ولا يتطلب منك فعل أي شيء .

الآن وقد قررت خوض غمار رحلتك الجديدة ، وشق طريقك الجديد ، من الأفضل لك أن تحتفظ بالأمر سرّا .

فليكن هذا سرنا الصغير . استمر في تعلم القواعد الواردة هنا والتدريب عليها ، لكن لا تتسرع في الحديث عنه ـ مهما كان ظنك أن هذا الكتاب سيفيد الآخرين . يمكنك ترك نسخة متاحة لهم بالطبع .

القاعدة ٤

والأمر المثير هنا هو أنك حتى لو أخبرت الناس عنه ، من غير المحتمل أن يفعلوا شيئاً ليساعدوا به أنفسهم حقاً . إن معظم الناس يفضلون مشاهدة التلفاز عن بذل الجهد لإخراج أنفسهم من دائرة الفقر . إنني أفكر بأمرك أنت حين أخبرك بأن تبقى الأمر سراً . إن كل من يؤمن بمبدأ معين ، يجب أن يبقى فمه مغلقاً . إن الناس يكرهون الوعظ ، أو المحاضرات ، أو حتى حملهم على التفكير فى أسلوب حياتهم المعتاد ، أو أن يقال لهم إن ما يفعلونه شيء خاطئ . إن صنع الثروة هو أحد تلك الأشياء ، والتى تفعلها سراً وفى هدوء وبعيداً عن أعين الآخرين ، ولا يعنى هذا أن هناك شيئاً خطأ فى هذا الأمر ، فقط من الأفضل أن تفعله وحدك .

القاعدة ٥

إن معظم الناس يتكاسلون عن كسب المال

يجب عليك أن تستيقظ مبكراً ، وتعمل بكد طوال اليوم ، ثم تدخل فراشك وأنت تفكر فى أهدافك . صحيح أن الأموال قد تُجنى بسهولة أحياناً ، أو هذا ما يبدو لنا ، وصحيح أن الناس يربحون جوائز اليانصيب أو السحوبات الكبرى ، وصحيح أن الناس يرثون أموالاً طائلة من أقرباء بعيدين ، وصحيح أن الناس قد يصادفون الثراء أو الشهرة دون سعى منهم وراء ذلك ، لكن لن يحدث هذا معك . حسناً ، إن الاحتمال الأغلب هو أن هذا لن يحدث معك ، فإذا ما حددت هدفك بأنه : ربح جائزة اليانصيب الكبرى والعيش فى رخاء مستمر ، فلا تواصل القراءة . نحِّ هذا الكتاب جانباً واذهب لشراء تذاكر اليانصيب ، أما إذا كانت أهدافك أكثر واقعية ، فواصل القراءة .

إن معظم الناس يتكاسلون عن كسب المال . قد يقولون إنهم يرغبون فى ذلك من أعماق قلوبهم ، إلا أنهم لا يرغبون فى ذلك حقاً . قد يذهبون لشراء تذكرة يانصيب كمحاولة يائسة منهم لجنى الثراء . إلا أنهم غير مستعدين حقاً للعمل من أجله . إنهم غير مستعدين لتقديم أى تضحيات ، أو التحصيل ، أو التعلم ، أو العمل بجد ، أو التركيز على هذا الأمر بجد وجعله محور حياتهم .

القاعدة ٥

> إن معظم الناس يتكاسلون عن كسب المال . قد يقولون إنهم يرغبون فى ذلك من أعماق قلوبهم ، إلا أنهم لا يرغبون فى ذلك حقاً .

وسبب هذا فى نظر معظم الناس - لكن ليس فى نظرك - هو أنهم يعتقدون أنك إن فعلت هذا ، فهو مرتبط بالشر (انظر القاعدة رقم ٦) . لكن أليس من الطبيعى أن يعمل الإنسان بكد لكسب المال ؟ هل يستدعى هذا الأمر بذل الجهد ؟ يعتمد هذا على السبب والكيفية التى ستكسب بها هذا المال على ما أعتقد (*انظر القاعدة رقم ٨*) .

معظم الناس لا يفضلون بذل الجهد . صحيح أنهم يريدون المال ، لكن فقط لو أتى إليهم بالصدفة ، أو بالحظ ، أو دون قصد . عندئذ لا خير من كسب المال . عندئذٍ لن يكون مصحوباً بالعرق ، والكد ، والعاطفة ، والتركيز .

أعتقد أنك لو نظرت إلى أى شخص ثرى بما فيه الكفاية ليكون نموذجاً يحتذى به - مثل " بيل جيتس " ، أو " ريتشارد برانسون " ، أو " آلان شوجر " ، أو " وارن بافيت " ، أو " جوردون

القاعدة ٥

رامزى " ، أو " جيمي دايسون " ، أو " بيتر كيلز "-[٣] ستلاحظ شيئاً مشتركاً بينهم جميعاً ... هو أنهم يعملون بأقصى قوتهم . إنهم قد يجنون المال عن طريق صناعة الحاسب الآلى ، أو المبيعات ، أو المخبوزات ، أو التجارة ، أو صناعة الأفلام ، أو المكانس الكهربائية ، أو موسيقى البوب ، أو محطات الراديو ، أو ما شابه . لكن ما يشتركون فيه جميعاً هو قدرتهم على إنجاز أشياء فى يوم واحد ويعجز معظمنا عن إنجازها فى شهر .

وهذا هو الشيء الرائع بخصوص المال - إنه متوافر حولنا ، وبحاجة فقط لمن يجمعه (*انظر القاعدة ١*) ، ومن يجمعونه هم هؤلاء الذين ينهضون مبكراً ولا يبخلون بالوقت أو الجهد .

وينبغى عليك أن تفعل ذلك أيضاً . لا أعدك هنا بالراحة ، أو بطريقة لتخفيف ثقل العمل عنك . إن ما أريده هو شخص جاد مخلص متفان فى عمله طموح وذو هدف واضح يسعى لتكوين الثروة ، وفوق كل هذا لا يخلو بالطبع من حس المرح .

---

[٣] لقد راهنت نفسى أنك لم تسمع به - إنه أول ملياردير من جمهورية التشيك .

القاعدة ٦

تفهم معتقداتك ومن أين تأتى

إننا نعيش جميعًا وبداخلنا معتقدات وخرافات بشأن المال ، ونحن نحصل على معظمها من آبائنا والوسيلة التى تربينا عليها . مازال بإمكانى سماع أمى وهى تقول : " القرش الأبيض ينفع فى اليوم الأسود " ، وحتى هذا اليوم لا أعرف تحديداً ما كانت تعنيه أمى بهذه العبارة ، وربما أعد شخصاً محظوظاً ، فمعتقداتى المالية مبنية فى معظمها على كثير من هذا الهراء ، لكن لدى معظمنا قدر كبير من هذه المعتقدات الراسخة :

- المال هو أصل كل الشرور [٤] .
- المال شىء قذر .
- لا أستحق أن أكون غنياً .
- فقط الطماعون ، والمخادعون هم من يجنون المال .
- الأموال تفسد البشر .

---

[٤] إن حب المال هو فى الواقع أساس كل الشرور ، لكن هل تعتقد هذا حقًا ؟

القاعدة ٦

- لا ينبغى أن تتفاخر بشأن المال - لا تبُح أبداً بالمبلغ الذى تربحه ، أو ما تستحقه أو ما تربحه من صنع شىء (إلا إذا كان فى إطار صفقة معينة) .
- لا يمكن أن تمتلك المال وتظل " ذا روح نقية " [٥] .
- إذا أصبحت غنياً فستفقد أصدقاءك .
- لابد أن غتعمل بكل كد وجهد لتصبح ثرياً [٦].
- السعادة لا يمكن أن تجتمع مع المال .
- كلما زاد ما تمتلك ، زادت احتياجاتك ؟
- من الأفضل بصورة ما أن تكون فقيراً .
- ليس من المقدر لى أن أكون غنياً - فلو كان هذا مقدراً لى ، لكنت غنياً الآن .
- لا يمكن لمن هو مثلى أن يكون غنياً .

تفحص هذه القائمة بسرعة . تحقق من المعتقدات التى تمتلكها . أى من تلك المعتقدات الواردة بها تمس وتراً حساساً فى نفسك ، والآن عليك أن تقوم ببعض العمل التقليدى . دوِّن المعتقدات التى تعنى لك شيئاً خاصاً . أضف أى معتقدات لا توجد هنا - سيكون هناك القليل منها ، والآن فكر فى سبب اعتناقك هذه المعتقدات ؛ هل تدبرتها

---

[٥] مهما كان يعنيه هذا الأمر

[٦] انظر القاعدة رقم (٥) .

وفكـرت فـيها وأخـضعتها للـبحث ، والتمحـيص ؟ أم هـل هى مجرد موروثات مهملة متراكمة بداخلك على المدى الطويل ؟

تخلـص مـن أى معتقدات تشك فيها ، واعتبرها محض هراء . تخلص مـن أى معـتقدات غـير صحيحة واصرف عن ذهنك أى معتقدات تقف فى طريقك ، أو تعوقك ، أو تمنعك من تحقيق المال .

تخلص من أى معتقدات تشك فيها ، واعتبرها محض هراء .

ينبغـى ألا يتبقـى لـك بعـدها أى شـىء ، مجـرد ورقة بيضاء فارغة . والآن يمكنك أن تكتب معتقدات جديدة مثل :

- المال شىء لا بأس به .
- الرغبة فى امتلاك المال شىء لا بأس به .
- سأصير غنياً .
- أنا على استعداد للبدء فى العمل .

إن الأثـرياء لا توجد لديهم أى من تلك المعتقدات الفارغة التى نمتلكها نحن الفقراء . لقد تخلصوا منها ، أو ربما لم تكن لديهم من الأساس ، وعلـى هذا فإذا قمنا نحن أيضاً بتنحية تلك المعتقدات جانباً ، ستكون لنا فرصة أفضل لتحقيق الثراء مثلهم .

القاعدة ٧

اعلم أن المال هو نتيجة طبيعية وليس مجرد مكافأة تحصل عليها [7]

إذا ما عملت بجهد لكسب المال ، فستزداد فرصتك في أن تصير غنياً . ينبغى أن تعلم أن المال ما هو إلا مقابل مادى يُدفع لك لتفكيرك الماهر ، وعملك الجاد ؛ فكلما عملت بجهد أكثر وذكاء أعلى ربحت أكثر . إنك لا تحصل على المال عن طريق لجنة تحدد لك ما إذا كنت تستحقه أم لا ، أو إذا ما كنت جيداً بما يكفى أم لا . إن المال مجرد نتيجة طبيعية لجهدك .

> إنك لا تحصل على المال
> عن طريق لجنة تحدد لك ما
> إذا كنت تستحقه أم لا .

إننا دائماً ما ننظر إلى من يملكون المال ، ونصدر عليهم كافة الأحكام الأخلاقية بشأن ما إذا كانوا يستحقونه أم لا . إننا جميعاً نفعل ذلك .

---

[7] وأعنى هنا بكلمة " مكافأة " جائزة أو منحة ، وليس راتبًا أو مقابلاً ماديًّا .

القاعدة ٧

كنت أقرأ مقالاً عن " كالفين آير " - وكيل المراهنات على الإنترنت - والذى كون ثروة هائلة عن طريق إدارة أعمال الرهونات ، والقمار على شبكة الإنترنت . ولديه ما يقارب الـ ١٦ مليون عميل فى الولايات المتحدة الأمريكية وحدها . إن وزارة العدل الأمريكية ليست سعيدة بشأنه ، وتريد أن توقف أعماله . لكن " آير" ليس مواطناً أمريكياً ولا يسكن هناك ، ويمكنك أن تقرأ الكثير من المعلومات عنه فى موقع www.forbes.com (وهو المكان الذى ستجد فيه الأشخاص الأثرياء حقاً) ، وإذا لم يكن ذلك الموقع هو صفحة البداية الخاصة بك ، أعتقد أنه يجدر به أن يكون كذلك . إنك تسعى لتكوين الثراء ، وهو ما يعنى أن تفهم الكيفية التى تأتى بها الثروة .

ونعود إلى " آير" والذى أصبح ثرياً عن طريق استغلال ثغرة فى قانون الولايات المتحدة ؛ حيث إنه على الرغم من أن ما يفعله فى حد ذاته يعد شيئاً مخالفًا للقانون ، إلا أن عدم وجوده فى البلاد لا يجعله مسئولاً عن تلك الأعمال . هل نحاكمه ؟ أنا لا أفعل هذا . أنا أدرس ما أجد من معلومات عنه لأرى إذا ما كان بإمكانى الاستفادة منها . ما يعد شيئاً خاطئاً هنا هو المقامرة نفسها ، لكننى مؤمن بأن المال الذى ربحه هو ناتج العمل الجاد الذى قام به .

بالأمس كنت أشاهد برنامجاً تليفزيونياً عن شخص يقوم بتنظيف وتلميع سيارات الأغنياء والمشاهير وأمثالهم ، وهو يتقاضى خمسة آلاف جنيه مقابل غسيل السيارة ، ولا تنس أن هذا المبلغ لا يتضمن مصاريف التلميع . والآن هل يعد المال الذى يربحه جائزة ، أم مقابلاً للعمل الجاد ؟ لا أعتقد أنه يراه كمكافأة . إنه يحدد الثمن ، والزبائن يدفعون له لأنه أفضل من ينظف السيارات فى العالم ، وهو بالتالى يُجزى بسخاء مقابل فكرته العملية ، ومهارته ومجهوده .

القاعدة ٨

انظر للمال على أنه صديق لك وليس عدواً

إن عملية تأليف هذا الكتاب جعلتنى أتشكك فى وجهة نظرى تجاه المال بصورة كبيرة ، وكم كانت تلك عملية شيقة .

لابد لنا جميعاً من التعامل مع شئون المال ، فكلنا نملك أرصدة فى البنوك ، وبطاقات ائتمان ، ونتعامل مع القروض ونسحب مبالغ كبيرة من أرصدتنا ، ونحتاج إلى الرهونات العقارية . إننا نتعامل مع الصورة المتعددة للمال فى كل منحى من مناحى حياتنا ، وكلنا نريد ونحتاج لقدر أكبر من المال . ما هى المشكلة إذن ؟

الأمر كله يتعلق بما يدور فى عقولنا ، فأنا مثلك تماماً ، أتعامل مع شئون المال المختلفة ، أقوم بإنفاق المال وادخاره ، وأرغب فى أن أتولى هذه الشئون بصورة أكثر كفاءة وسعادة .

لذا وقبل أن أقوم بتأليف هذا الكتاب من أجلك كان لزاماً على أن أخضع نفسى لقدر من التحقيق والتمحيص بشأن المال ، ولقد خرجت من هذه العملية ، وأنا مؤمن بأن المال فى حد ذاته لا هو بالشىء الجيد ، أو الشىء الشرير الذى نظنه ، فبدونه سيتداعى كيان حياتنا . إن المال هو الذى يمهد لنا طرق الحياة الوعرة . إن ما نفعله به - انظر القاعدة التالية - هو ما قد يكون شيئاً جيداً أو سيئاً ، صحيحاً أو خاطئاً ، يجعله صديقاً لنا أو عدواً .

القاعدة ٨

إن المال هو الذى يمهد لنا طرق الحياة الوعرة

كرر ورائى : المال شىء حسن . المال شىء عظيم . المال شىء ضرورى . المال لا بأس به . المال هو صديقى ، وليس عدوى . كرر هذا فى سرك بالطبع ، وإلا ستظن عائلتك ، وأصدقاؤك أنك قد جننت . تعلم ألا تقاوم المال ، ولا تشعر بالإحراج من امتلاكك له .

وأخيراً ، إن امتلاك المال والعمل من أجل تحقيق الثراء لا يعنى أنه عليك تغيير سياساتك على الإطلاق . يمكنك أن تظل على مبادئك اليسارية ، أو حتى الراديكالية ، إذا ما رغبت فى هذا . إن أحد أغنى الرجال فى بريطانيا هو وزير من حزب العمل " اللورد سينسبرى " ، إن امتلاك المال لن يقلل من قيمتك الروحانية ، أو توازنك النفسى ، أو يؤثر على مستقبلك . أعدك بهذا . قد تتأثر كل تلك الجوانب بما تفعله بالمال ؛ أما المال ذاته فهو صديق لك ، وليس عدوًّا .

القاعدة ٩

حدد ما تريد المال من أجله

هذا جزء من عملية تعريف ووضع وتحديد أهدافك . لا توجد هنا إجابات صحيحة ، وأخرى خاطئة . على سبيل المثال ، إن صنع ثروة ضخمة ثم إنفاقها بعد ذلك على المخدرات يبدو فى نظرى أمراً بالغ الحماقة . لكن هذا شىء شخصى . وبالمثل لا يعجبك ما أقوم به أنا من إنفاق المال على شراء قصر فاخر . إننا ننفق المال على ما نظن أنه سيجلب لنا السعادة ويرضينا ؛ فإننا نختار ما يجلب لنا السعادة ، ولست فى وضع يخول لى الحكم على اختيارات الآخرين .

ما الذى تريد المال من أجله إذن ؟ لماذا ترغب فى أن تكون ثرياً ؟ إن إجاباتك سوف تكشف لك الكثير عن معتقداتك الداخلية المتعلقة بالمال ونظرتك له .

إننا ننفق المال على ما نظن أنه سيجلب لنا السعادة ويرضينا .

القاعدة ٩

أحياناً يكون الأمر بسيطاً للغاية : حيث يكون لدينا حلم ، ونحتاج إلى المال لتحقيقه ، أى إن الحلم يأتى أولاً . لقد كان " جيرالد دوريل " يحلم بامتلاك حديقة حيوان منذ أن كان صبياً صغيراً ، ولقد كتب ستة وثلاثين كتاباً فى أفضل الكتب مبيعاً مما ساعده على إنشاء حديقة الحيوان الخاصة به " على جزيرة جيرسى " . ماذا عن حلمك أنت ؟

قد لا يكون الأمر بمثل هذه البساطة ، فلقد سألت إحدى معارفى المقربين عما إذا كانت ترغب فى أن تكون أغنى مما هى عليه ، وكانت نتيجة السؤال مدهشة ؛ لقد قالت إنها ترغب فى أن تكون " أفضل حالاً " ، وذلك حتى تمنح المزيد لأطفالها ، ومنحها المزيد لهم يعنى بقاءها معهم بالمنزل لفترات أطول ، وإذا ما مكثوا بالبيت معها لفترات أطول ، فلن تضطر لمواجهة كبر السن وحدها ، وهكذا يتضح أنها ترغب فى أن تكون أكثر ثراء حتى لا تعانى من الوحدة .

صديق آخر قال لى إنه يرغب فى أن يكون أكثر ثراءً لكى يتمكن من الإقدام على مغامرات أكثر ، وعندما سألته عن المزيد ، بدا لى أن مغامراته تعنى نوعًا من " الهرب بعيداً " إلى حيث يشعر بأنه صغير فى السن وحر وغير مرتبط ثانية .

هل المال هو الحل لمشكلتى هذين الفردين ؟ هل هو كذلك بالنسبة لك ؟

القاعدة ٩

حينما تعرف وتحدد الهدف الذى تحتاج من أجله الثروة ، فكر كذلك فى طرق بديلة يمكنك مواجهة ذلك الاحتياج بها : لقد قلت من قبل إننى أرغب فى أن أكون ثرياً لكى أوفر الرعاية الصحية لكافة أفراد عائلتى ، وكان بمقدورى ببساطة الاستثمار فى خطة تأمين طبى تغطى ذلك الأمر .

فكر كذلك فيما **لا** تحتاج المال لأجله . أنا أحب ألعابى ـ السيارات والقوارب ـ لكنى وجدت أن استثمارى فى هذه الأشياء لم يزد من دخلى ، وأرباحى . وأنا مازلت أحب السيارات الرياضية القديمة الرخيصة ، والقوارب القديمة التى تحتاج إلى الكثير من أعمال الصيانة والإصلاح ، لكن دافعى ليس أن أنفق المال الكثير على شراء أشياء جديدة . أنا لست بحاجة للمزيد من المال لشراء أى سيارات ، أو قوارب جديدة . هل أنت فعلاً بحاجة للقدر الذى تظنه من المال ؟ إذا كان الأمر كذلك ، أنت فقط بحاجة للتأكد تماماً من هذا الأمر .

ما هو عذرك إذن ؟ ما الذى تريد المال من أجله ؟ حدد أهدافك يا صديقى وأبقها سراً فى نفسك ، ومهما كان ما كتبته ـ وأنا أنصحك بالكتابة ؛ حيث إنها تمنح الأمر واقعية أكبر ـ أبقه سراً ، وفى أمان ؛ فسوف تستفيد يوماً ما عندما تعيد النظر إليه ، وترى إذا ما كنت بالفعل قد حققت أحلامك وإنجازاتك .

القاعدة ١٠

اعلم أن المال يولِّد المال

لا توجد حقيقة أوضح من هذه ـ فالمال يولد المال ، ويتجمع سوياً ويتكاثر فى سرعة كالأرانب ، وهو يفضل التواجد فى مجموعات كبيرة . المال يصنعِ المال ؛ ولهذا نجد أن الأغنياء يزدادون غنى ، والفقراء يزدادون فقرا . هكذا هى الحياة . نعم ، إنها لحقيقة محزنة ، لكنها تبدو وكأنها قاعدة ثابتة ، والآن بمقدورنا العمل بجد واجتهاد لتغييرها أو مجرد الاكتفاء بالجلوس ، والعويل ، والاكتفاء بكوننا جزءًا من المشكلة . إن الكرة ، كما هو الحال دائماً ، فى ملعبك .

> المال يولد المال ؛ لذا نجد أن الأغنياء يزدادون غنى .

وإذا ما أردت حقاً أن تفعل شيئاً حيال هذا الأمر ، فأنا أرى أن عليك تحقيق مبلغ معقول ، ثم تستخدم هذا المال بحكمة لمساعدة من هم أقل حظاً منك ، أو تفعل به أياً ما ترغب .

بمجرد امتلاكك لقدر من المال ، ستندهش عندما ترى السرعة التي ينمو بها ، وأنا أقترح عليك أن تتفهم وتتعلم مفهوم **الفائدة المركبة**

القاعدة ١٠

بأسرع وقت ممكن . وكلا ، لن أخبرك بأى شيء كهذا سوى أنه شيء هـام ، وحيوى يجب تعلمه وجعله بمثابة حجر الزاوية فى عملية بناء ثروتك ، والسبب فى أننى لن أخبرك بشيء عن هذا المفهوم هو أولاً : أن كتابـنا هـذا لـيس الـنوع المناسـب مـن الكـتب لـشرح هـذا الأمر[٨] . وثانـياً ، أننـى لـن أسـهل كل العمل من أجلك ؛ فسيكون الأمر سهلاً للغايـة ، ولـن تـتعلم شـيئاً ، ومـن واقـع ملاحظاتـى أجـد أن الأثرياء يتفهمون جيداً مبدأ الفائدة المركبة بينما لا يتفهمه الباقون .

إذا مـا كـنت تنفق كل ما تكسب ، فعندئذ تنطبق هذه القاعدة عليك ؛ حـيث لـن يعمـل المـال أبـدًا نيابة عنك . لابد أن تنمى جزءاً من المال لتنميـته ؛ فـإذا مـا كـنت تديـر مـزرعة أرانـب ، وذبحت وأكلت كل الأرانـب ، فلن يتبقى لك ما يلزم للمزرعة . انس أمر مزرعة الأرانب ؛ إنـك سـتبدأ فـى إنشاء مزرعة للمال ، وسوف تتكاثر أموالك . ويمكنك عـندئذ أن تـستثمر بعضها وتنفق بعضها ـ لكن لا تنفقها كلها وإلا فلن يتبقـى لـك مـا يكفـى من الأرانب . إنه أمر ليس معقداً مستعصياً على الفهـم ، وأنـا مـندهش حقـاً مـن عـدم فهـم الـناس لهذا الأمر ، لكنك تفهمته الآن ، ولقد أعطيتك لتوى أفضل النصائح الممكنة .

- نح جزءًا من المال جانباً لاستثماره .
- خذ منه جزءًا لتنفقه على نفسك .
- أعد استثمار الجزء الأساسى من مالك لتخلق رأس مال قويًا متماسكًا .
- احتفظ بالأمر سراً فى نفسك .

---

[٨] عليك قراءة كتاب The Financial Tines Guide to Investing للمؤلف " جليم أرنولد " .

القاعدة ١١

إذا ما اعتبرت المال حلاً لمشكلاتك ، فستجد أنه تحول لمشكلة فى حد ذاته

إن امتلاك المال لا يجعل كل علاقاتك تسير بسلاسة ـ على الإطلاق ؛ فهو لا يحميك من المرض ـ قد يوفر لك المال الرعاية الصحية والعلاج إلا أنه لا يمكن أن يمنع عنك المرض . قد يوفر لك المال أفضل النظم الغذائية ، لكن جميعنا نعلم أن النصف الغنى من العالم يعانى من مشاكل صحية عديدة على الرغم من توافر المال الكافى لتوفير الطعام ؛ لهذا لا يتماشى توافر المال مع أى من الأمور السابق ذكرها لزاماً .

> قد يوفر لك المال الرعاية الصحية والعلاج إلا أنه لا يمكن أن يمنع عنك المرض .

كلما رأيت المال حلاً لمشكلاتك ، زاد احتمال عدم فهمك لمغزى المال من الأساس ؛ فالمال ذاته لا يستطيع تحقيق شيء .

القاعدة ١١

أعلم ، أعلم ، قد تفكر فى نفسك قائلاً : " فقط لو كان لدىَّ القدر المعين من المال ، لكنت أصلحت أمر هذه المشكلة فى حياتى" ، لكنى أعتقد أنك ستجد أن المال قد سبب لك المزيد من المشكلات . إن المال لن يجعلك إنساناً أكثر سعادة ، أو رشاقة أو أكثر شعبية بين الناس . إن المال لا يضمن لك أن تحظى براحة البال . هناك العديد من البشر الأغنياء البدناء التعساء الذين ليس لهم أصدقاء حقيقيون ، وأنا أعتقد أنه علينا أولاً أن نجد علاجاً لمشكلاتنا أياً كانت ، ثم بعد ذلك نبحث عن وسائل لتمويل تلك الحلول . إن المال لم ولن يكون هو علاج مشكلاتنا ؛ إنه الوقود الذى يدير الآلة ، لكنه ليس المحرك ذاته .

القاعدة ١٢

بمقدورك أن تجنى المال ، وتستمتع بوظيفتك ، وتنام قرير العين

إن الكثير من الناس يعتنقون واحدة من هذه الأفكار ، أو يعتنقونها كلها :

- أن جنى المال يتطلب منك أن تكون شخصاً فظاً مخادعاً مستغلاً طماعاً معدوم الأخلاق .
- أنه لكى تصنع قدراً من الثروة يجب أن تبيع روحك وعائلتك ومبادئك .
- أن كونك ثريًّا يعنى أن تصاب فى النهاية بأمراض القلب والأرق ، وكافة الأمراض الأخرى المرتبطة بالتوتر والضغط العصبى .
- لكى تجنى المال لابد أن تتحول إلى وغد زنيم يضحى بعائلته وأخلاقياته وسعادته وكل شىء على مذبح الثروة .

حسناً قد يكون الأمر كذلك ، لكن ليس بالضرورة ، بل فى الحقيقة لا ينبغى أن يكون الأمر كذلك أبداً ، وهذا هو أجمل ما فى الأمر . فإذا كان الأمر بهذا السوء ، فلابد أنك تفعله بصورة خاطئة . إن المال متاح للجميع - (كما رأينا فى القاعدة رقم ١) - لدرجة أنك لست بحاجة للعمل بذلك الجد أو أن تغير من نفسك بذلك القدر . إن الكثير من

القاعدة ١٢

الناس اللطفاء العاديين يكسبون المال الوفير ـ الكثير منه في الواقع . إن الصورة التقليدية العتيقة لرجل الأعمال المضغوط دائماً ، والذى يصرخ ملقياً بالأوامر عبر الهاتف وهو ينفخ دخان سيجاره ، وفى نفس الوقت يوقع على صفقات مريبة ـ قد عفا عليها الزمان [٩] .

بمقدورك صنع المال الوفير ، والاستمتاع بوظيفتك ، والنوم قرير العين كذلك . فقط عليك أن تقرر أن هذا هو ما ستفعله ـ مهما كانت الظروف ، ثم التزم بما قررت .

تذكر ، إذا بدأت تواجه صعوبات فى النوم أو توقفت عن الاستمتاع بمهنتك ، هنا تكون بحاجة للتوقف والحديث بجدية مع نفسك . ارجع إلى بداية الكتاب وراجع ما تعنيه الثروة بالنسبة لك .

إذا بدأت تواجه صعوبات فى النوم
أو توقفت عن الاستمتاع بمهنتك ،
هنا تكون بحاجة للتوقف
والحديث بجدية مع نفسك .

---

[٩] حسناً كلنا لديه نفس هذه الصورة ... أليس كذلك ؟

القاعدة ١٢

مازلت أتذكر إحدى حلقات الرسوم المتحركة عن مجلس للإدارة به العديد من المدراء الذين يطلق عليهم القطط السمان ، وهنا تطل فتاة صغيرة برأسها من فرجة الباب وتقول : " المال لا يمكنه شراء ابتسامة لطيفة " ، وينظر رجال الأعمال لبعضهم البعض والخجل بادٍ عليهم للحظة ، ثم يزمجر رئيسهم قائلاً : " اخرجى من هنا أيتها الفتاة ، من الذى يريد ابتسامة لطيفة ؟ " وهنا يظهر الارتياح على وجوه الباقين ويعاودون أعمالهم .

حسناً ، أنا عن نفسى أفضل أن أحظى بابتسامة لطيفة ، حتى لو كان معنى هذا فقدانى لمبلغ قليل من المال . إننى أود النوم قرير العين والاستمتاع بمهنتى ، وأن أكسب المال فى ذات الوقت ، لكن لن أقايض هذا بمبادئى ، كأن أقضى وقتًا قليلاً مع أسرتى أو أولادى ، أو أن أهمل الجلوس تحت أشعة الشمس من حين لآخر ، أو آخذ يوماً كإجازة ، فبمجرد دخولى الفراش لا أفكر فى المال ولا فى العمل ، ولا تلهينى شئون المال لدرجة أفقد معها روح الدعابة لدى ، أو احتياجى للمرح ؛ فكلها أشياء ضرورية لحياتى ، ومن الممكن حقاً ـ صدقنى ، لقد عرفت ولاحظت الكثير من الأثرياء لدرجة جعلتنى أوقن أن هذا صحيح ـ أقول من الممكن أن تكسب المال ، وفى نفس الوقت تكون لك حياة متميزة ، أن تتمتع بالأخلاقيات الرفيعة والمال فى وقت واحد وأن تكسب الكثير من المال ، وفى نفس الوقت تظل لطيفاً قدر الإمكان . كل هذا ممكن . كل ما فى الأمر أنه قد يبدو غير ممكن فى بعض الأحيان ، وكل هذا جزء من محاولة التخلص من اعتقاداتنا الفارغة المتعلقة بالمال .

القاعدة ١٣

لا تكسب المال بأساليب شريرة

يعجبنـى كثيراً بيان المهام الخاص بشركة جوجل ـ لا تكن شريرًا . قد تكـون تلـك مجـرد كلمات دعائية ، إلا أننى معجب بها بشدة ، فإذا وجـدت أنه من أجل كسب المال يكون عليك أن تكذب وتخدع وتسرق وتحـتال وتفقد راحة البال وتختبئ وتراوغ القانون بأى صورة من الصور أو تكـسر القـواعد أو حتى تتصرف بصورة مسيئة ، فلا تفعل ؛ فالأمر حقاً لا يستحق .

فـإذا كـان كسب المال أو جنى الثراء سيجعلك لا تحصل على أى متعة ـ واتباع أساليب شريرة سيجعلك بالفعل لا تحصل على أى متعة ـ فلا داعـى إذن مـن فعـل كـل هـذا ، وإذا كـنت لا تـستطيع الاسـتمتاع بالـتحدى الكـامن فـى محاولة كسب المال بطرق شريفة ، فمن الأفضل لك الابتعاد وفعل أى شىء آخر .

لقـد تعـرفت ذات مـرة علـى أحد المجرمين الخطرين ، والذى قال لى إنـه لا يجـد أى مـتعة فـى كونه " منحرفاً " ؛ حيث إنه فى الحقيقة مجـبر علـى إطاعـة القانـون أكثـر مـن بقـية الـناس ؛ فهو لا يستطيع المخاطـرة بارتكـاب مخالفـة مـرورية بـسيطة قـد يـوقفه لأجلـها رجال الـشرطة علـى الطـريق ، كمـا لا يمكنه التأخر فى الحفلات ليلاً خوفاً من أن توقفه الشرطة فى الطريق ، ولا يستطيع أن يركب سيارة فارهة

القاعدة ١٣

حتى لا يجذب الانتباه إليه ، ولا يمكنه العيش بصورة مرفهة وإلا سيضعه هذا فى دائرة الضوء .

إذا كنت لا تستطيع الاستمتاع بالتحدى الكامن فى محاولة كسب المال بطرق شريفة ، فمن الأفضل لك الابتعاد وفعل أى شىء آخر .

لكن هناك فى الحياة الشريفة من مزايا ما يفوق مجرد الإسراع فى القيادة وإقامة الحفلات ؛ فالعيش وكسب المال من طرق شريفة يجعلك تنام قرير العين . ستكون قادراً على النظر فى عيون أطفالك ـ والنظر لنفسك فى المرآة ـ مستمتعًا بذلك الشعور الطيب ، ولا مال العالم كله يستطيع شراء ذلك لك .

وإذا ما وجدت نفسك مضطراً لاتباع وسائل خبيثة ، فاعلم أنك قد فشلت ، لقد خسرت الرهان ؛ حيث إن هذا يعنى أنك لم تكن قادراً على إدارة الأمر بصورته السليمة . إنه يعنى أنك قد فشلت فشلاً

القاعدة ١٣

ذريعاً ، وأنك قد فشلت فى العثور على أفكار مناسبة ، كما أنه يعنى أنك إنسان كسول يائس غير مبدع وممل .

يمكننى أن أذكر لك أمثلة عديدة لأناس فاحشى الثراء صنعوا ثرواتهم من طرق خبيثة . أجل ، إنهم أثرياء حقاً ، لكن انظر فى عيونهم وقل لى ماذا ترى بها ؟ هل تريد ذلك النوع من الحياة التى تضطرب فيها كلما سمعت صوت جرس الباب ؟ هل تريد الدخول فى علاقات لا تكون فيها محل ثقة من أحد ؟ أم هل تريد الاسترخاء وأنت تعرف أنك كونت ثروتك بصورة قانونية أمينة عادلة ؟ الأمر لا يستحق ذكاء خارقاً لكى تقرر ، أليس كذلك ؟

مادمت قادراً على تكوين ثروتك دون سرقة الناس ، أو أن تتصرف بقسوة أو ظلم أو مخالفة القانون أو محاولة كسر القواعد ، ستظل بخير حال . كل ما يتطلبه الأمر هو مراجعة سريعة ، ثم تظل يقظاً حيال ما تفعله أنت ـ وأموالك ـ فى كل لحظة .

القاعدة ١٤

المال والسعادة ـ تفهَّم العلاقة بينهما

هناك الكثير من الأشياء التى تسبب لنا التعاسة ـ مثل فقدان شريك الحياة ، أو الإحساس بأنك مُهمَل ، أو الإصابة بالمرض ، والكثير غيرها . لكن هناك القدر القليل من تلك الأمور يتعلق باكتساب المال وإنفاقه .

- قد تكون تعيساً لامتلاكك قدراً ضئيلاً من المال .
- قد تكون تعيساً لامتلاكك قدراً هائلاً من المال .
- قد تصير تعيساً بامتلاكك كماً هائلاً من الأشياء .
- قد تكون تعيساً لعدم امتلاكك القدر الكافى من الأشياء .

وأعتقد أن من أولى الأشياء التى يجب علينا تفهمها بصورة جيدة هو حقيقة أن المال والسعادة لا يعنيان نفس الشيء دائماً ؛ *فالمال لا يشترى السعادة* ، وهذا خطأ شائع يقع فيه الناس ، لكنك لن تقع فى هذا الخطأ . قد تكون فقيراً لكن سعيداً ، وقد تكون غنياً وسعيداً ، كما قد تكون تعيساً بغض النظر عن فقرك أو غناك .

إذا كنت تتطلع للثروة لأنها ستحقق لك السعادة ، فسوف يصيبك الإحباط ، وإذا كنت تتوقع من المال أن يجعلك أكثر قوة / أصغر

القاعدة ١٤

سناً / أكثر جاذبية / أكثر حيوية / محل الإعجاب / ذا مظهر أجمل أو ما شابه ، فسوف يصيبك الإحباط . آسف لكن المال لا يفعل أيًّا من هذه الأمور ، قد يُخيل لك هذا ، قد يُخيل هذا للآخرين ، لكنه ليس صحيحاً . قد تكون قادراً على تحقيق كل هذا في ظل وجود مال وفير ، لكن ليس المال وحده هو الذى يمكنك من تحقيق هذه الأشياء . إن مفتاح التغير يكمن في عقلك أنت . قد يوحى لك المال بعلاج المشكلات ، لكنه لا يعالجها حقاً .

لقد رأينا جميعاً أولئك الذين ربحوا تذاكر اليانصيب واشتروا بالمال منازل فخمة ، ثم شعروا بالتعاسة لأنهم تركوا أصدقاءهم خلفهم ، أو أولئك الجبابرة الذين يفقدون ثرواتهم ويواصلون المقامرة فقط لأنهم لا يحتملون فكرة كونهم فقراء .

> قد يوحى لك المال بعلاج المشكلات ، لكنه لا يعالجها حقاً .

لكننا لن نقع في أى من هذه الأخطاء لأننا سنتدرب على هذه القاعدة بصورة واعية ، ونفهم العلاقة الحقيقية بين المال والسعادة ، لكنى أسمعك تتساءل : ما هى تلك القاعدة تحديداً ؟ ما الذى علىَّ فعله ؟ الإجابة هى : لا شيء ، فقط لا تتوقع الكثير من المال ، ولا تفرط فى

القاعدة ١٤

شـراء الأشياء ظناً منك أن هذا سيجلب لك السعادة ؛ حيث لم يحدث هـذا . إنهم عندما صنعوا سيارات " بيمر " الفارهة ، أو أى شىء آخر تـشتهيه ، لم يـضعوا بداخلـها السعادة ، لذلك عندما تجلس بداخلها ينـتابك ذلـك الـشعور الـرائع ـ ولا أنكر أن الناس يشعرون بشعور رائع عـند شـراء الأشـياء الجديـدة ـ اعلـم أن هذا الشعور لم يأت من الشىء الـذى اشـتريته ، بـل كـان بـداخلك منذ البداية . خلاصة القول ، قد يكـون بمقـدور المال أن يبعد عنك بعضاً من مسببات التعاسة ، لكنه لا يقدر أن يزيد على ذلك .

القاعدة ١٥

اعرف الفارق بين الثمن والقيمة

طلبت يوماً من حماى العزيز أن يشرح لى شيئاً بخصوص الطعام . هل يستمتع الإنسان بالوجبة التى تتكلف مائة دولار فى مطعم فخم أكثر من استمتاعه بالوجبة التى تتكلف خمسة دولارات فى مطعم متواضع بعشرين مرة ؟

ولقد كانت إجابته مشوقة . لقد قال لى إنه فى هذه الحالة لا يدفع مقابل الطعام وحده . إن ما تدفعه يكون مقابل الجو المحيط ، الخدمة ، والموقع (إننا نتحدث هنا عن مطعم " لى جافروش " الفاخر) ، وخبرة الندل ، والصحبة الجيدة ، ومفارش المائدة الرقيقة ، والخصوصية وحرية التصرف ، والذوق والرقى ، والتقاليد العريقة ، والطعام والثقة ، والجو الجميل ، وجودة تعزيز الطعام ، ولهجة الحوار ، والبيئة المحيطة ، والزبائن الآخرين ، والمحادثات الرائعة التى يمكن إجراؤها معهم .

إن الطعام فى حد ذاته ليس ذا صلة بالأمر هنا . إننا قد نعتقد أننا نعرف ثمن شىء ما ، لكن قيمته الحقيقية قد تتجاوز هذا الثمن بمراحل .

القاعدة ١٥

إننا قد نظن أننا نعرف ثمن شىء ما ، لكن قيمته الحقيقية قد تتجاوز هذا الثمن بمراحل .

إننى أمتلك سيارة مرسيدس قديمة (أنا أحب السيارات المرسيدس ، لكننى كذلك أكثر بخلاً من أن أشترى سيارة حديثة ، وأضحى بهذه القوة الألمانية) . ولم أدفع الكثير عند شرائها . إن ثمنها ليس مرتفعاً بالفعل ، خاصة أن الناس يخشون هذا الطراز من السيارات عندما يحدث به أى خطأ ، كما أن إصلاح هذه السيارة يتكلف الكثير ، لكن يجب ألا ننسى أن هذه السيارة هى من أفضل السيارات صنعاً ، كما أنها نادراً ما تتعطل . لقد زارنى أحد الأصدقاء والذى كان يقود سيارة حديثة اشتراها مؤخراً . كان شكلها الأوربى الحديث ، والظهر الانسيابى المائل يعطيك إحساساً بأنها أشبه بسفينة الفضاء ، ثم نظر إلى سيارتى المرسيدس القديمة الملطخة بالطين وقال : لابد أنك بخير حال يا " بليمى" ! حاولت شرح الأمر له وإفهامه أنه لابد أنه دفع مقابل سيارته خمسة أضعاف ما دفعت أنا مقابل سيارتى ، لكننى وجدت أنه لم يتفهم ما سأقوله . لقد رأى السيارة المرسيدس ، وأدرك أن قيمتها كانت تفوق سعرها بكثير ـ أى الثمن الذى دفع فيها عند

القاعدة ١٥

شرائها ، ولقد تعلمت منذ ذلك اليوم أن الثمن لا يساوى القيمة الملحوظة للشيء .

تذكر أيضاً أن ثمن الشيء هو السعر الذى يكون الآخرون مستعدين لدفعه فيه . قد يُذكر فى أحد الكتالوجات أن سعر لوحة ما هو ٥٠٠ جنيه ، لكن هذا لا يعد حقيقياً إلا إذا كان هناك شخص مستعد لدفع هذا المبلغ مقابلها . إنه درس هام يجب تعلمه . قد يكون ثمن شيء ما أقل بكثير من قيمته الحقيقية ، سواء فى نظرك أو فى نظر شخص آخر ، أو أعلى بكثير .

إذا ما قُدر لك أن تكون ثرياً ـ وأتمنى لك هذا من أعماق قلبى ، خاصة إذا ما طبقت القواعد الواردة هنا بحذافيرها ـ فقد يكون من الضرورى لك إدراك الفارق بين القيمة والثمن .

القاعدة ١٦

اعرف كيف يفكر الأثرياء

هناك اختبار بسيط يحدد لك ما إذا كان الشخص الذى أمامك ثرياً ، أو فى طريقه لتحقيق الثراء . كل ما عليك فعله هو مشاهدته وهو يقرأ جريدته المفضلة ، خاصة الأعداد الأسبوعية منها :

- لاحظ نوعية الجريدة التى اختارها .
- لاحظ أى قسم اختار قراءته .
- لاحظ أى قسم أهمله .
- لاحظ الترتيب الذى يقرأ به أقسام الجريدة .

وهذا الاختبار يصلح لك أيضاً . انظر للنقاط المذكورة أعلاه ، وفكر فيها فى ضوء ما تفعله أنت نفسك . إنك سوف تجد أن الأغنياء - هؤلاء الذين اختاروا بكامل إرادتهم أن يكونوا أغنياء دون الحاجة إلى ربح تذكرة اليانصيب أو انتظار ميراث ما ، أو حتى أصبحوا أثرياء بزواجهم - يقومون بـ :

- اختيار الجرائد الجادة .
- التركيز على الأقسام الأكثر جدية فى الجريدة .

القاعدة ١٦

- إهمال الأقسام التافهة .
- قراءة صفحات المال والأعمال أولاً .

إذا ما كنت جاداً فى عزمك على تحقيق الثراء ، فيجب عليك معرفة الكيفية التى يفكر بها الأغنياء ، وهذا يعنى دراسة الأغنياء من بعيد ، على الرغم من أنك سرعان ما ستصير واحداً منهم . سيكون عليك أن تلاحظ اللغة التى يتحدثون بها ، الأماكن التى يعيشون ويأكلون فيها ، الوسيلة التى يذهبون بها للعمل ، كيفية قضائهم أوقات فراغهم ، كيفية ادخارهم المال واستثمارهم له . باختصار ، لابد لك من دراسة المال إذا ما أردت أن تصيب الثراء . حاول أن تنمى معلوماتك ، ومعارفك ، وتفهمك لهم . اقرأ عن الأغنياء ـ قد تجد الحوارات والسير الذاتية مليئة باللمحات المفيدة فى هذا الصدد .

كما قد تستفيد من قراءة عدد من الكتب الممتازة المتعلقة بالمال والأعمال . لن أستطيع ترشيح الكتب المناسبة لك هنا حيث إننى لا أعرف أسلوبك المفضل فى القراءة ـ عليك بإيجاد الكتب التى تناسبك . بالإضافة لذلك ، لم لا تجرب الدخول على موقع FT أو قراءة الأقسام الاقتصادية الموجودة على الإنترنت لكى تساير أحدث التطورات فى عالم المال ، وسوق المال . عليك أن تجدد معارفك على الدوام .

لكن ماذا لو وجدت هذا كله شيئاً ثقيلاً يصعب تنفيذه ؟ إذا ما كنت مثلى تحب قراءة أخبار النميمة بجانب الصفحات الاقتصادية ، فلن تكون ـ مثلى تماماً ـ فاحش الثراء . إلا أنه لا يزال بمقدورك أن تكون

القاعدة ١٦

ثرياً - مع الاستمتاع بحياتك . الثروة والمتعة - إنها تركيبة تناسبنى تماماً . أعتقد أنه يجب علينا أن نولى المال جُل اهتمامنا إذا ما أردنا أن نحصل منه على القدر الوفير . لابد أن نعيش ونتنقى وننام (مع الأخذ فى الاعتبار القاعدة رقم ١٢) مع المال . لابد أن نجتهد فى دراستنا فى جامعة " الثروة " إذا ما أردنا تحقيق النجاح فيها .

قد يكون عليك أن تختار ما بين المال والتسلية .

القاعدة ١٧

لا تنظر بعين الحسد لما يملكه الآخرون

إن لكل منا أهدافه الخاصة وطموحاته المنفردة ، وكل منا يعلم قدر الجهد الذى عليه بذله حتى يحقق مأربه من الثراء . كل منا يصنع لنفسه حدوداً ويعلم ما هو مستعد لفعله وما ليس مستعداً له . ما الهدف إذن من أن تحسد الآخر على ما يملكه ؟ اللهم إلا إذا كنت على معرفة تامة بكافة خططه ، الماضية منها والحاضرة ، أو كنت على معرفة بمقدار الجهد والعمل الذى هو على استعداد لبذله ، أو كنت على معرفة بما هو مستعد للتضحية به .

بالطبع قد ننظر نظرة خاطفة حاسدة لأحد هؤلاء الأثرياء الثلاثة ـ من ربحوا اليانصيب أو ورثوا المال أو جنوا المال عن طريق زواجهم (أو طلاقهم) ـ كلنا يفعل هذا ، لكن المال الذى اكتسبه الشخص هو حق كامل لهذا الشخص ؛ فهو من قام بالعمل ، وهو من لديه الفكرة أو روح المبادرة والإقدام . إنه هو من قام مبكراً عنا . إنه هو من اتقد حماساً محاولاً تحقيق هدفه المنشود . لا طائل من أن نحسد الأغنياء ، أما التعلم منهم فلا يقدر بثمن .

وتعلمنا منهم هو أعظم هبة يمكنهم أن يعطوها لنا . إنك تحتاج لمرشد وموجه فى شئون المال ، شخص تتطلع إليه ويكون قد حقق المال الكثير بالطريقة السليمة ـ بصورة قانونية ، دون أن يفقد استمتاعه

القاعدة ١٧

بالحياة أو أن يؤذى أحداً ـ وهذا الشخص هو من سيمدك بالنصائح المفيدة ، ويتعهدك بالرعاية ، ويرشدك للطريق السليم ، وبالطبع يرفض أن يقرضك المال ، كما أنك لم تكن لتطالب بذلك فى الأساس !

إذا ما قابلت شخصاً ثرياً ، فإننى على الفور أحاول معرفة الكيفية التى حقق بها هذا ، وإذا ما كانت هذه الطريقة تناسبنى ، وعلى الفور أسأل نفسى : ما هى المعلومات التى يمكن أن أستقيها منه لتساعدنى على أن أكون مثله ، مع الأخذ فى الاعتبار أن أقوم بهذا بصورة سليمة ـ قانونية ودون أن أفقد القدرة على الاستمتاع بحياتى ؟

أعتقد أن ٩٠ بالمائة من تنفيذ القواعد الواردة هنا بصورة سليمة يعتمد أساساً على تعاملك مع تحقيق الثراء بأسلوب هادئ له مفعول السحر ـ افعل كما يفعلون وسينتهى بك المآل مثلهم .

> لا طائل من أن نحسد الأغنياء ، أما التعلم منهم فلا يقدر بثمن .

إن لدىَّ مثلى الأعلى فى شئون المال ، وعندما يتحدث عن المال فإننى أنفذ كل كلمة يقولها حرفياً ، خاصة أنه يعيش على أرباح أمواله ـ وهو الهدف الذى أسعى لتحقيقه .

استعن بالآخرين ليكونوا مصدراً لإلهامك ، بالإضافة لذلك ، اعلم أن الحسد ليس من صفات من يلتزمون بقواعد الثروة ـ وبالمناسبة ، أنت واحد منهم الآن .

القاعدة ١٨

تحكمك فى نفسك أصعب من تحكمك فى مالك

إلى أى مدى تعرف نفسك ؟ بصورة جيدة ؟ لا تعرفها على الإطلاق ؟ ليس بما فيه الكفاية ؟ إننا نظن أننا نعرف أنفسنا جيداً إلى أن تأتى اللحظة التى نقرر فيها أن نقلع عن التدخين ، أو اتباع حمية غذائية ، أو اكتساب لياقة بدنية ، أو تحقيق الثراء . عندئذ ندرك أننا أكثر كسلاً مما كنا نظن ، وتنقصنا العزيمة وقوة الإرادة والإصرار ، وأننا غير مستعدين لبذل الجهد اللازم ، وأننا نتخلى عن أهدافنا بسهولة ونيأس بسرعة .

إذا ما كنت ترغب فى أن أتولى توجيهك حتى تصبح ثرياً ، فأول شىء أحتاج لمعرفته منك هو : " هل لديك الاستعداد والقدرة على أن تكون ثرياً ؟ هل تمتلك التصميم الكافى لذلك ؟ هل ستعمل بجد ؟ هل ستلتزم بالعمل ؟ هل لديك القدرة على التحمل ؟ على الإصرار ؟ الشجاعة ؟ التصميم المستمر والعزم الذى لا يلين ؟ " . حسناً ، إذا كنت لا تملك تلك الصفات فمن الأرجح أنك ستمنى بالفشل . وأنا لا أحاول تثبيط همتك ، ولكنى أحاول أن أجعلك تدرك أن كسب المال هو مهارة يمكن اكتسابها وتعلمها - مادام الشخص مستعداً وراغباً فى تعلمها وملتزماً بتطبيق مبادئها .

القاعدة ١٨

أول شىء أحتاج لمعرفته منك هو :
" هل لديك الاستعداد والقدرة
على أن تكون ثرياً ؟ " .

إذا ما قررت أنك تريد أن تكسب بطولة ويمبلدون للتنس ، فمن الضرورى أن تكون قد بدأت التدريب على التنس منذ سن الخامسة ، وأن تكون قد ربحت مسابقات الناشئين بحلول سن الرابعة عشرة ، والأمر كذلك بالنسبة للمال . لا يمكنك أن تتوقع من شخص بدين فى منتصف عمره أن يصل فجأة للنهائى .

حينما كنت طالباً فى مقتبل عمرى أصارع الحياة اضطررت لبيع كتاب قيم حتى أجد ثمن الطعام ، ولقد واجهت الاختيار بين امتلاكى لشىء سيزداد فى القيمة مع الوقت ، وبالتالى سيجعلنى ثرياً ، وبين تناولى لوجبة فاخرة لمرة واحدة . أتفهم ما أعنى ؟ لقد قررت فى داخلى - عندئذ أن أكون فقيراً عن أن أكون ثرياً ، ولقد رأيت هذا الكتاب نفسه فى متجر للكتب ، وصدقنى كم كان هذا اليوم عسيراً علىّ .

ولقد لاحظت أيضاً أن الأثرياء - خاصة فى بداية مشوارهم - لهم طاقة كبيرة واستعداد عظيم لتقديم تضحيات ضخمة . إنهم يتحكمون فى أنفسهم ويتجاوزون عن المكافآت الوقتية أملاً فى الحصول على عوائد مجزية على المدى البعيد ؛ إن التحكم فى الذات وتعلم إرجاء إشباع الذات هى مهارات هامة يجب تعلمها .

تحقيق
الثــروة

ها قد بدأنا خوض غمار الأعماق المجهولة للجزء الثانى ، وهنا ستبدأ الأمور فى أخذ منحنى أكثر جدية ، وهنا سنبدأ معاً فى معالجة الأمور العملية . هذا هو الوقت الذى سيلزم فيه أن تنظر لنفسك ولموقفك عن كثب ، وأن تبدأ فى التخطيط ، ومن ثم تبدأ فى العمل .

إن تحقيق الثراء يعنى فى المقام الأول أن تكون أميناً مع نفسك وأن تكون مستعداً لاستثمار وقتك ومجهودك فى سبيل طلب الثراء . والعديد من القواعد الواردة هنا تتعلق بسلوكياتك ، ونحن نعرف أن تغيير سلوكيات الفرد لهى من أشق المهام على النفس ، وستبدو بعض القواعد بسيطة للغاية بشكل يثير الدهشة ، لكن عند كل قاعدة لابد أن تسأل نفسك : " قد أكون على علم بهذه القاعدة ـ لكن هل أقوم بتطبيقها حقاً ؟ " . إن الاستعداد للعمل الجاد وتحقيق أهدافك لهو شىء بالغ الأهمية فى هذه المرحلة .

القاعدة ١٩

لابد أن تعرف موقفك تحديداً قبل البدء فى العمل

قبل أن نمضى قدماً ، لابد أن نعرف مكاننا الآن تحديداً ، أو بالأحرى لابد لك أن تعرف موقفك . حينما سبح " روبينسون كروزو " تجاه الشاطئ من سفينته المحطمة ، كان أول ما فعله هو أن فحص كمية المؤن والمسدسات والذخيرة التى معه ، وبمجرد أن عرف تلك الأمور ، تمكن من تقييم موقفه والمضى قدماً .

> قبل أن نمضى قدماً ، لابد أن نعرف مكاننا الآن تحديداً .

إنك ستبدأ إذن فى السباحة نحو الشاطئ لتبدأ حياتك الجديدة . أول شىء عليك فعله هو أن تأخذ معك بعض المؤن . اعرف ما لديك بالفعل ، وما يمكن استخدامه ، وما يمكن الاستغناء عنه أو إغفاله ، وما تدين به ، ما يدين لك الناس به ، ومقدار صافى ثروتك الحالية .

إننا سنقوم بإجراء مراجعة مالية شاملة لك ولحياتك ، وإذا لم تكن تعرف موقفك قبل أن تبدأ ، فلن يمكنك العمل بكفاءة نحو تحقيق الثراء ؛ فمن الحكمة أن تضع أدواتك أمامك قبل الشروع فى العمل .

القاعدة ١٩

كل ما عليك فعله هو جمع المعلومات ـ ما تدين به للبنك (أو ما تملك من المال فى حسابك ، حساب الودائع ، حسابات الادخار الخاصة بك) ، وما تدين به فى حساب بطاقات الائتمان ، كذلك ابدأ فى حساب مصروفاتك على أسس شهرية وسنوية (والأشياء التى تنفق المال عليها) .

إليك قائمة المراجعة ، قد تحتاج إلى تعديلها لكى تتناسب مع ظروفك الخاصة .

ابدأ بوضع الأرقام الكبيرة حتى تحصل على فكرة جيدة عن موقفك الحالى .

		منزل / رهن عقارى / بطاقات ائتمان / شراء بنك مدخرات / معاش التقاعد / قروض المبالغ المسحوبة الأصول/ سيارات ... إلخ مقتنيات شخصية / مجوهرات .... إلخ استثمارات / ديون		

القاعدة ١٩

الآن يصبح لديك رقم كلى ، بعدها يجب عليك حساب تدفق النقد الوارد إليك والخارج منك ؛ وذلك على أسس شهرية وسنوية ـ يمكنك اختيار أى الأسلوبين . لكن كل الأرقام لابد أن يتم تقديرها على أساس شهرى أو سنوى .

(ضع راتبك هنا)	نفقات دورية ثابتة (مثال : أقساط تأمين ، فواتير ، طعام ، اشتراكات عضوية) . نفقات دورية متغيرة (مثال : تسوق ، إجازات) الإجمالى		

قد لا يكون هذا التقسيم متوافقاً تماماً مع ظروفك ، لكنى واثق من أنك فهمت الفكرة الآن . لا تفوت هذا التمرين ، وحتى وإن لم يكن موقفك المالى جيداً ، من الأفضل لك أن تواجه الواقع ؛ وذلك حتى تتمكن من تبنى خطوات إيجابية فعالة لمواجهته .

القاعدة ٢٠

لابد أن يكون لديك خطة

لماذا يفقد الحمقى أموالهم بكل سهولة ؟ لأن الحمقى لا يملكون خططاً واضحة ، وإذا لم يكن لديك خطة فقد تبعثر أموالك التى تكسبها وتنفقها بدلاً من أن تستثمرها ، أو أن تنسى فكرة جديدة فى مجال عملك أو تضيع خطوة هامة فى حياتك الوظيفية ، أما إذا كان لديك خطة ، فسوف تعرف تحديداً ما يناسبك وما لا يناسبك .

لقد ساعدتك القاعدة السابقة على تحديد موقفك الآن ، كما أنك تعرف أين تريد الذهاب (أهدافك) . إن الخطة تمدك بشىء بسيط لكن أساسى - الكيفية التى ستصل بها لهدفك . وبالعودة إلى مثال " روبينسون كروزو " ، وبمجرد تحطم سفينته وبعد أن أخذ المؤن التى يحتاج إليها ، قام بعمل خطة . " أحتاج إلى مأوى ليقينى المطر وشيئاً لآكله وشيئاً لأفعله " ، وبالفعل شرع فى بناء مأوى له على الشاطئ ، والذى بالطبع أطاحت به أول رياح شديدة وأجبر بعدها على العودة للعيش بأحد الكهوف بعيداً عن الشاطئ ، وهكذا نرى أنه حتى أفضل الخطط تكون عرضة للتعديل .

ولتبدأ بالأهم فالمهم ؛ فإذا كان لديك وظيفة تحبها وتستمتع بها فغالباً ما ستكون راغباً بالتمسك بها ، لكن إذا لم تكن تلك الوظيفة تدر عليك دخلاً كافياً ، فستكون بحاجة لخطة لجلب المزيد من الدخل بطريقة أخرى ، وإذا كانت وظيفتك تجعلك إنساناً تعساً ، والأسوأ من

القاعدة ٢٠

هذا أنها أيضاً تبقيك حبيس دائرة الفقر ، فلابد أن تضع ترك هذه الوظيفة على رأس أولويات خطتك .

> **إن الخطة تمدك بشىء بسيط لكن أساسى ـ الكيفية التى ستصل بها لهدفك .**

لابد لخطتك أن تشمل السيطرة على الأمور المالية فى حياتك ، وإذا كنت تعانى الديون ، فلابد أن تحتل معالجة هذا الأمر أولوية فى خطتك ، وبالمثل إذا كنت تسرف فى الإنفاق . قد تتضمن الخطة تغيير وظيفتك ، الشروع فى العمل على فكرة تجارية خاصة بك ، استثمار بعض المال وتكوين رأس مال حتى يتسنى لك دخول سوق المال والاستثمار فيه . قد تشمل الخطة أيضاً بيع بعض الأشياء ـ سواء كان هذا منتجاً أو خدمة أو وقتك ومهارتك . لهذا أحب تأليف الكتب ـ فحتى لو كنت أغط فى نوم عميق ، سيكون هناك محل لبيع الكتب يبيع أحد كتبى . والحقيقة هى أن الثروة تأتى من إبرام الصفقات ، وليس من راتب أو أجر أو حتى أتعاب .

وكما قال الجنرال " باتون " : " خطة جيدة اليوم أفضل بمراحل من خطة ممتازة تأتى بها غداً " ، ومهما كان ما تشتمل عليه خطتك فقط تأكد أنك تمتلك واحدة ، وأن تلتزم بها . لا تقلق ، سيمدك باقى الكتاب بالعديد من الأفكار التى يمكنك تضمينها فى خطتك . فقط تذكر : لا تسترخ أبداً وتنتظر أن يعطيك أحدهم المال .

القاعدة ٢١

تحكم جيداً فى مواردك المالية

كان هناك قدر كبير من الجدل فى المملكة المتحدة فى الآونة الأخيرة حول موضوع مواسير وخراطيم المياه . بالطبع لو أنك لا تعيش هناك سترى فى هذا الأمر لغزاً كبيراً . بل إن الأمر يعد لغزاً فى نظرى أنا أيضاً ، ففى المملكة المتحدة توجد شركات مرخص لها بالاحتفاظ بالمياه فى خزانات ثم بيعها للمنازل . لكن مخزون المياه قل فى الفترة الأخيرة - على ما يبدو بسبب قلة المطر . إذا كنت تعيش فى المملكة المتحدة لعرفت كيف أن المطر بها لا يتوقف تقريباً ، ويقول أصحاب المنازل إن هذا النقص فى المياه يرجع بصورة أساسية لأن شركات المرافق لا تقوم بإصلاح مواسير المياه وصيانتها وبالتالى يضيع القدر الكبير من تلك المياه سدى ، ولقد أبلغ أصحاب المنازل المساكين بأنهم غير مسموح لهم بأن يرووا حدائقهم الخاصة بسبب نقص كميات المياه ، لكنهم يقولون إن المياه موجودة بصورة غير كافية وأنهم يتعرضون هكذا لنوع من العقاب الظالم . أتفهم ما أرمى إليه من هذه القصة ؟

قد تكسب المال الكثير ، لكنه يتسرب منك قبل أن تضع يدك عليه ، وقد يحدث هذا لمجموعة من الأسباب - الضرائب ، مدفوعات الفائدة ، عدم استخدام المال (عدم استثماره بحكمة) أو إنفاق المال

القاعدة ٢١

علـى الكـثير مـن الأشـياء غـير الـضرورية . قـبل الـتحكم فـى مواردك المالية ، لابد أن تمنع تسرب المال من بين يديك .

قبل التحكم فى مواردك المالية ، لابد أن تمنع تسرب المال من بين يديك .

إذا مـا قمـت باتـباع الـتدريب الـوارد فـى القاعدة ١٩ (وأنا واثق أنك فعلـت) فـسيكون بـين يـديك الآن سـجل كامـل لكافة نفقات بطاقتك الائتمانـية . هـل هـو أعلـى ممـا أنت مستعد للاعتراف به ، قد يكون الأمـر كـذلك ؛ فـتلك الـبطاقات البلاسـتيكية تـشجعنا علـى الإنفـاق بإسـراف ، وجميعـنا يقـع فـى إغـراء الوقـوع تحت طائلة تلك الديون الـشهرية . إذا مـا أردت أن تمـنع ذلك التسرب ، عليك بإيقاف كافة بطاقات ائتمانك وسدد ما عليها [١٠] .

[١٠] أسمعـك الآن تقول : " وماذا سأنفق ؟ " . فقط أنفق ما تستطيع تحمله وذلك مقابل الأشياء التى تحـتاج إلـيها حقـاً ، ولا تزد على هذا قط . اختر الآن : إما الشراء أو الإنفاق بسفه . لقد جربت الإنفـاق بـسفه بالفعـل . كلـنا يفعـل هذا . الآن اتبع سبيل الشراء وانظر إن كان سيؤدى بك لحال أفـضل . إنـك فقـط تـؤجل من الإنفاق ، ولست تقوم بإلغائه كلية . ستكون قادراً على إنفاق المزيد لاحقاً . تطلع لهذا وأنت ترشد نفقاتك ، وفكر فى المستقبل المشرق الذى ينتظرك .

القاعدة ٢١

أجرِ بعض الحسابات السريعة واعرف مستوى الفائدة الذى أنت ملتزم بدفعه . والأمر ينطبق كذلك على الرهن العقارى الخاص بك . تأكد من أنك لا تدفع أكثر مما بإمكانك أن تدفعه . إذا ما شارف المعدل الذى تدفع بموجبه نسبة فوائد ثابتة على الانتهاء ، من الأفضل أن تبدأ فى بحث الاتفاقات الأخرى المتاحة أمامك .

قم بتسجيل كافة نفقاتك . كل شىء . قم بهذا الأمر لفترة قصيرة ـ ولو حتى لمدة أسبوع ـ ثم انظر من أين يأتى التسرب . إذا ما كنت ستصبح ثرياً ، عليك أولاً أن تعرف أين تذهب أموالك . آسف ، لكن هذا الأمر لن يكون سهلاً كما تعتقد ، وأعتذر لك إذا كنت قد ظننت أن هذا الكتاب ملىء بخطط الثراء السريع ، لكن التزم معى فيما أقول ، وسوف تسعد بهذا .

حينما تنفذ هذا الفحص المالى المستمر ، احذر من الأشياء الصغيرة الخفية التى قد تغض النظر عنها بسهولة . على سبيل المثال ، الخطأ فى موعد سداد دين ، أو اشتراك . إن الأغنياء لهم عيون الصقر ، ولا تفوتهم فائتة .

القاعدة ٢٢

لن تحقق الثراء إلا إذا بدا عليك الثراء

رأيت مرة رجلاً ينظر للوحة إعلانات معلق عليها وظائف خالية . كان يـرتدى حذاء رياضياً بالياً ، وكنزة ذات غطاء للرأس (وكان مرفوعاً) ولم يكـن حلـيق الـذقن وكـان يقـف فى تراخٍ واضعاً يديه فى جيبيه . وكـان واضـحاً أنه سيذهب للمقابلة الخاصة للوظيفة بمثل هذا الملبس ـ ثـم يفشل فى الحصول عليها ، وبعدها سيملأ الدنيا عويلاً شاكياً كيف أن هذا ظلم وأنه لا يوجد من يعطيه أى فرصة وأن الحياة ظالمة وما إلى ذلك .

لقـد عقـدت عـدداً كـبيراً مـن المقـابلات الشخـصية ودائمـاً مـا ساءنى الأسـلوب الـذى يظهـر الـناس بـه وتـرك لـدى انطباعاً سيئاً . إن عدم الـرغبة فى بذل أى جهد تثير الحنق ـ ويساويها كذلك عدم إجراء أى بحـث وعـدم الاهـتمام . " لمـاذا تـرغب فـى العمـل لـدى شـركتنا هـذه ؟ " ، " لا أعـرف " ، " أتعـرف مـا تقـوم بـه تحديداً فى هذه الشركة ؟ " ، " لا أدرى " .

وأنـا لا أبنـى أحكامـى هـنا علـى ردود فعل لحظية ، لكن من الواضح بجـلاء أن عـدم بـذل المجهـود يرتبط تماماً بالنتائج المنتظرة ؛ فالفقراء يـبدو علـيهم الفقـر . لـيس لأن هذا شىء واجب عليهم . إنهم يرتدون زيـاً مميـزاً لا يجعـل أحـدًا يخطئهم ، وإذا ما غيروا زيـهم هذا فسوف

القاعدة ٢٢

يغيرون ظروفهم ؛ وذلك لأن الناس عندئذ سيتجاوبون معهم بصورة مختلفة . إننا لا نبعد كثيراً فى الشبه عن القردة العليا ، وهى تعتمد فى علاقاتها ببعضها على الكيفية التى تتحرك وتبدو بها . إن من يشى منظرهم بالعوز والضعف ، يتلقون معاملة مماثلة لمنظرهم هذا . أما الأقوياء فتبدو عليهم القوة والثقة بالنفس . إن ما أقترحه عليك هو أن تتحلى بمظهر القوة والثقة . إننا جميعاً يجب أن نظهر بمظهر القوة والثقة بالنفس .

إننا جميعاً يجب أن نظهر بمظهر القوة والثقة بالنفس .

آه ، لكن كيف نستطيع تحمل تكلفة الظهور بمظهر الأغنياء ؟ هيا ، لقد توقعت منك أفضل من ذلك . فكر بطرق غير معتادة . إن القردة العليا تفعل نفس الشيء بدون أى ملابس . الأمر كله يتعلق بالطريقة التى تمشى بها وليس ما ترتديه تحديداً . الأمر كله متعلق بالصورة الكلية التى تقدمها عن نفسك .

لكن هذا لا يعنى أن ترتدى ملابس غير لائقة أو بالية - يمكن لأى فرد أن يكون حسن المظهر . يمكنك اقتراض رداء جميل أو حتى شراء سترة لائقة بثمن معقول (كلا ، كلا ، لا تشتر ملابس غالية وتحملها

على بطاقة ائتمانك !) . عندما ذهبت لمقابلتي الشخصية الأولى في الكازينو قمت بشراء سترة رائعة من أحد متاجر الملابس المستعملة وكانت ذات صفين من الأزرار وتزينها شرائط الستان - وارتديت لها رابطة عنق لائقة والتي كان لزاماً عليَّ أن أعقدها بنفسي (فأنا لا أرتدي تلك الرابطات المعقودة مسبقاً) ، ولقد تدربت على هذا لساعات حتى تمكنت من عقدها ، وعند ظهوري في أول يوم عمل لي كنت أشبه بـ " جيمس بوند " ولست مجرد متدرب جديد . لقد تركت في الجميع انطباعاً إيجابياً لا يمحى . من الواضح أنني فهمت الأمر بصورة مبالغ فيها وكان عليَّ بعدها أن أذهب لأحد المحال الراقية لشراء سترة سوداء بسيطة ، لكن الكل كان يذكرني بأنني ذو مظهر راق ، جذاب ، وأعتني بنفسي ، ولقد تم قبولي في وظيفة المتدرب هذه على الرغم من أنني لم أكن مؤهلاً تماماً لها . لقد أفلح هذا الأمر معي . إذا ارتديت ملابس الأثرياء فسيظهر للناس أنك كذلك حقاً ويعاملونك بما يتناسب مع مظهرك . تابع صيحات الموضة واعرف الذوق الراقي ولاحظ الطريقة التي يبدو بها الأغنياء . أما إذا بدا عليك الفقر ، فسوف تلقى معاملة تليق بهذا . قد يكون هذا مقبولاً من نجوم موسيقى الراب الأغنياء ، لكن لن يكون مقبولاً منك . ولا مني أنا . إن الرقي المحتشم هو ما نسعى إليه ، المال ، الرقي ، الملابس البسيطة الراقية ، تصفيفة الشعر المناسبة ، الأظافر النظيفة . أنت تعلم بالتأكيد ما أعني .

القاعدة ٢٣

لابد من المجازفة لكسب المال (كلا هذا لاعلاقة له بالمقامرة)

كلنا سمعنا عن هذا الممثل الذى يصيب النجاح والشهرة ما بين عشية وضحاها بعد أدائه لأحد الأدوار الناجحة ، والكل يقول عنه إنه محظوظ بقدر كبير . محظوظ ؟ لقد قام هذا الممثل بالتمثيل فى كل إنتاج مدرسى . ودرس الدراما لثلاث سنوات فى معهد الدراما ، وعمل بأقصى جهد له فى أحد المسلسلات السيئة . عمل لفترات طويلة على المسرح أثناء عرض مسرحية " مايند يور مانرز " للكاتبة أجاثا كريستى ، ولعب دوراً تافهاً فى مسلسل " اكستراز " وعمل فى التمثيل الصامت فى الأعياد ـ لاعباً دور ثمرة اليقطين بالطبع ـ وأخيراً وجد وظيفته التى طالما سعى إليها ، الدور الهام الذى ينتظره ، فى فيلم ناجح ، ويأتى الناس بعد ذلك ليقولوا : " كم هو محظوظ هذا الممثل ! " .

إن تكوين الثروة لا يختلف قليلاً عن هذه الأمر ؛ فأنت تكدح لسنوات وفجأة يأتيك الحظ السعيد . إنك تقتصد وتدخر وتضحى وفجأة تسعد وتهنأ عندما يطرق الحظ السعيد بابك .

> إنك تكدح لسنوات وفجأة يأتيك الحظ السعيد .

القاعدة ٢٣

وفى الحقيقة ينبغى عليك أن تغامر وتجازف حتى تصيب الثراء . وإن لم تجازف فإنك لن تصيب شيئاً . كلا ، كلا ، أنا لا أقترح عليك المقامرة إطلاقاً . إنك إذا استثمرت فى سوق الأسهم ، وبعد الاطلاع وأخذ النصيحة ودراسة الشركات وأدائها ، ستكون المجازفة هنا مقبولة ، أما إذا ما أسرفت فى الإنفاق وأصبحت مديناً للبنك ، فهذه هى المقامرة الخطرة ، لكن إذا عملت بجد واجتهاد لعشرين عاماً ثم كوفئت على هذا ، فهذا ليس من المقامرة فى شىء .

إن المجازفة تحمل أربعة معان مختلفة ـ أن تناقش ، وتتفكر ملياً ، وتستثمر ، ثم تؤمن بشىء لم تتضح كافة معالمه بعد ، وأعتقد أن هذا يلخص طريقك لتحقيق الثراء .

- **المناقشة** ـ تحدث مع الجميع عن الثروة وتعرف على آرائهم وما يفعلونه فى هذا الصدد . ادرسهم عن كثب .
- **التفكر ملياً** ـ تفهم موضوعك جيداً .
- **الاستثمار** ـ جازف بجزء من وقتك ومالك وحياتك .
- **الإيمان بشىء لم تتضح كافة معالمه بعد** ـ لا توجد ضمانات ، لكنك فقط تقلل من احتمالات الخسارة إذا ما اتبعت القواعد التى صاغها الآخرون من أجلك .

اعلم أنه قد يتبادر لذهنك أننى أدعوك للمضاربة والمقامرة بمالك الذى كسبته بعد كد وتعب . أنا لا أدعو لهذا ؛ إننى أريد أن تجازف بوقتك وجهدك وتفكيرك وتخطيطك وطاقتك وإخلاصك ، وكلما أخلصت فى هذا الأمر ، زاد ربحك .

من ناحية أخرى يمكنك أن تذهب لتنفق مالك كله سدى ، إننى أمزح فقط .

القاعدة ٢٤

حدد مفهومك للمخاطرة

هل تعتقد أننى أقول إن المال يمكن فقط كسبه عن طريق الاستثمارات المحفوفة بالمخاطرة والمغامرات والصدف ؟ كلا ، أنا لا أقول هذا . فى هذه الحالة ، هل تعتقد أننى أدعوك للتمسك بحرص بكل قرش وعدم المغامرة إطلاقاً ؟ كلا ، أنا لا أدعوك لهذا أيضاً .

إن ما أقوله لك هو أن عملية تحديد مستوى المخاطر الذى تقبله هو أمر مرده لك وحدك - فمن غير المفيد إطلاقاً أن أحدد لك أنا مستوى المخاطر الخاص بك . لابد لك أن تحدد مفهومك للمخاطر ومدى استعدادك لها . وبصفة شخصية ، فأنا أحب **فكرة** الإبحار ضد التيار وذلك فيما يتعلق بشئون المال . ومع ذلك ، فإننى بالطبع أحب الالتزام بالجانب الآمن حيث لا أتحمل مخاطر كثيرة . إننى أجد الخطط المنطوية على مخاطر كبيرة والتى قد تطيح بأموالك كلها أو تجعلك فاحش الثراء شيئاً مقبولاً ، لكننى لا أتبع أهوائى فى هذا الصدد ؛ حيث إن لدىَّ أطفالاً صغارًا وهم يأتون على قائمة أولوياتى .

القاعدة ٢٤

إن عملية تحديد مستوى المخاطر الذى تقبله هو أمر مرده لك وحدك .

بمجرد تحديدك لمستوى المخاطر المقبول لديك سيكون من السهل عليك وضع خططك ؛ فهذا التحديد يسمح لك بتبنى الأسلوب المناسب لك لتحقيق الثراء ، سواء بسرعة أو ببطء .

ومن الواضح أن مستوى تحملك للمخاطر سوف يختلف باختلاف المشروع الذى تعتمد عليه ، وإليك الأشياء التى يتوجب وضعها فى الاعتبار :

- **عمرك** - كلما كنت أصغر فى السن ، كان تحملك للمخاطر أعلى .
- **الالتزامات العائلية** - إذا كان لديك - مثلى - أطفال صغار ، ستكون أكثر حذراً ، ولكن إذا ما كانوا قد غادروا المنزل ، ربما تكون مستعداً لتحمل قدر أعلى من المخاطر .
- **الدخل و / أو الأصول** - يجب أن تقدر حجم ثروتك ومدى استعدادك للمخاطر ، فكلما زاد ما تمتلكه ، قلت المخاطر التى ستتحملها - اللهم إلا إذا كنت مستعداً للمخاطرة بكل ما تملك .

القاعدة ٢٤

إذا ما كنت ستقدم على تحمل المخاطر ، حاول إذن التخفيف منها . استعن ببعض الاحتمالات :

- لا تضع البيض كله فى سلة واحدة (وسنناقش هذه النقطة بالتفصيل فيما بعد) .
- حدد مقدار الضغط العصبى والإثارة اللذين تستطيع تحملهما .
- حدد المدى ـ المدى البعيد مقابل المدى القريب .
- فكر فى المقدار الذى تستطيع المخاطرة به . قم بتخيل سيناريو لأسوأ الاحتمالات .
- كم من المعلومات تملك عن المشروع الذى أمامك ؟ كلما قلت كمية المعلومات التى لديك ، زادت المخاطرة .

الشيء الأخير الذى يجب تدبره هو كيفية استجابتك للمخاطر بصفة عامة فى الحياة . إن الحياة فى حد ذاتها مليئة بالمخاطر ولا يوجد شىء مؤكد فيها . كيف تتكيف مع الظروف عندما تسوء الأمور . هل تستجيب بإيجابية ، وحيوية ، حماس وتفاؤل ؟ أم هل تكتئب وتبتئس وتنظر إلى النصف الفارغ من الكوب ؟ اعرف نفسك واعرف كيفية استجابتك لتغيرات الحياة ، وتذكر أن الخطورة ليست شيئاً سيئاً على الدوام . إنها تعنى أنك فقط لا تعلم تحديداً كيف ستنتهى الأمور .

القاعدة ٢٥

إذا كنت لا تثق فى شخص ما ، لا تشترك معه فى أى عمل

إنها قاعدة بسيطة للغاية : لا ينبغى علينا أن نتشارك فى العمل مع أى شخص لا نثق به . ما الذى يمكن قوله أكثر من ذلك ؟ وهذا ينطبق كذلك على كل من الشركات والمؤسسات والحكومات ، وتحديد هذا الأمر متروك لك . ولماذا لا نثق بهم ؟ لأن هناك ما يريب ، شيئاً يدق ناقوس الخطر فى أعماقك . قد يكون هناك إشارات واضحة للعيان ، لكن فى أحيان كثيرة قد لا توجد مثل تلك الإشارات الواضحة ، وهذه القاعدة تعتمد بالدرجة الأولى على استخدام حدسك وإحساسك والاستماع لما يدور فى نفسك من شكوك .

إذا ما أحسست بأن هناك شيئاً ما ، شيئاً خاطئاً ، ابتعد من فورك . استمع لما يقال لك . توجد أدلة خفية يعيها عقلك الباطن ، وإذا ما تجاهلت هذه التحذيرات ، فسوف تندم . لقد حدث هذا معى . حدث معنا جميعاً ، ولقد شارفت على ارتكاب هذا الخطأ بالأمس القريب حيث كدت أشترى سيارة من تاجر سيارات مخادع . كنت أعلم هذا عنه لكنى كنت أريد تلك السيارة ، وكنت أعلم أنه لابد أن يوجد فى السيارة ما يريب . ما الذى يجعلنا نتجاهل كل إشارات التحذير هذه ؟ لقد فعلت الشىء الوحيد المعقول ؛ حيث حادثت صديقاً لى والذى أقنعنى بعدم شرائها ، ياله من صديق صدوق .

القاعدة ٢٥

وبإمكانك تطبيق هذه القاعدة لتشمل أى موقف مثل " إذا كنت لا تثق برئيسك ، لا تعمل معه " ، " إذا كنت لا تثق بجليسة أطفالك ، لا تدع أطفالك بصحبتها " ، " إذا كنت لا تشعر بالراحة فى التعامل مع مستشارك المالى ، تعامل مع غيره " .

اسمعنى جيداً ، بمقدورك دوماً أن تختار ما تفعل والكيفية التى ستفعله بها ، لكن إذا أردت أن تكون ممن يلتزمون بقواعد الثراء ؛ لابد لك من أن تكون قوياً ، واثقًا من نفسك ، وتقاتل من أجل ما تراه صحيحاً ، ولا تقبل أبداً بالحلول الوسط ، مطلقاً . استمع إلى حدسك ، كن الأكبر والأجرأ والأشجع . إذا ما شعرت بأن هذا الموقف به شىء خطأ ؛ فعلى الأرجح سيكون إحساسك سليماً ، وإذا لم تكن تشعر بالارتياح تجاه الشخص الذى تتعامل معه ، لا تستمر فى التعامل معه .

إذا كان هناك حيوان ما يزحف على الأرض كالثعبان ويطلق فحيحاً كالثعبان ؛ فالاحتمال الأرجح هو أنه بالفعل ثعبان . تجنب الأمر برمته وابتعد . تشبث بمحفظتك وابتعد .

استمع إلى حدسك ، كن الأكبر والأجرأ والأشجع .

القاعدة ٢٦

بإمكانك البدء فى تكوين الثروة مهما كان عمرك

من السهل أن يعتقد المرء منا أنه لا توجد وسيلة إلى تحسين حياته التى يعيشها قط . أو أن يقول : " حسناً كان ينبغى علىَّ البدء فى الادخار لتقاعدى منذ أن كنت فى العشرينات من عمرى ـ أما الآن ، فقد فات أوان ذلك " ، ولكن بإمكاننا حقاً تغيير كل ما نرغب فى تغييره ـ فلم يفت أبداً أوان تحقيق الثراء .

انظر للقاعدة الأولى مجدداً ـ كل شخص بمقدوره أن يكسب المال ، وهذا الأمر ليس مقصوراً على عمر محدد أو أى عامل آخر متصل بالوقت . كل ما يتطلبه الأمر هو أن تحول تركيزك تجاه تحقيق الثراء وسترى أن الأمور ستبدأ فى السير كما تريد دون أن تجد نفسك مضطراً لفعل أى شىء . من المعروف بالطبع أنك لو كنت تريد الارتقاء بمستوى حياتك على أى صعيد من الأصعدة ، فلابد أن تبذل فى ذلك من الجهد قدراً كبيراً ، لكن عن طريق تحويل تركيزك نحو تحقيق الثراء ، سوف تبدأ العجلة فى الدوران وسيأتيك الثراء ، وليس هذا حديثاً مبنياً على الخرافات ، بل هى حقائق الكون ، ومن حقائق الكون أن مجرد تحويل تركيزك على أمر ما قد يعد شيئاً كافياً فى حد ذاته .

القاعدة ٢٦

فبغض النظر عن المدة التى قضيتها حتى الآن فى طريق ما - الفقر ، عدم النجاح وما شابه - لا يحتاج الأمر منك إلى مجهود ضخم لكى تغير من مسارك ، وعملية تغيير مسار حياتك هذه يمكنها أن تحدث بسهولة ، مهما تأخرت فيها ، فلم يفت أوان أى شىء بعد . إن الأمر يشبه ركوب عبارة محيطات كبيرة ؛ فقد تكون العبارة بحاجة لمساحة كبيرة للتوقف ، لكن لا يلزمها إلا القليل من الجهد لتغيير الاتجاه . فقط أدر المقصود لبضع درجات وستجد نفسك تسلك درباً آخر فى خلال أميال قليلة .

وعند تحقيق الثروة ، كما هو الأمر فى معظم الأمور الأخرى ، هناك دائماً نقطة فاصلة ، فبمجرد البدء فى تعديل مسارك بدرجة أو اثنتين ، ستجد تغيراً كبيراً ناتجاً فى مسار حياتك ، وكل هذا يحدث بصورة متراكمة .

إن الوقت لم يفت بعد أيضاً للاستثمار فى سوق الأسهم أو الأوراق المالية الأخرى أو خطط المعاشات أو أن تغير أسلوبك أو تسعى للجودة أو حتى تغير حياتك ككل . إننا عندما نكون منتبهين نشطين ، نستطيع عندئذ مقاومة الوقوع فى هوة الاستكانة والرثاء للنفس وهى الصفات التى تجعلنا نشعر بالكبر والعجز . إن حماى (وهو دائما مصدر إلهام بالنسبة لى) بدأ فى إنشاء عمل جديد وهو فى الخامسة والسبعين من عمره ، ولم يكن هذا عملاً قديماً معتاداً ، بل كان تكنولوجيا حديثة لم يكن باستطاعة من هم فى الخمسين من عمرهم استيعابها من الأساس .

القاعدة ٢٦

إن الوقت لم يفت بعد أيضاً للاستثمار فى سوق الأسهم أو الأوراق المالية الأخرى أو خطط المعاشات أو أن تغير أسلوبك أو تسعى للجودة أو حتى تغير حياتك ككل .

لكن إذا كنت تعتقد فى داخلك حقاً أن الوقت قد فات ، فعلى الأرجح سيكون الأمر كذلك حقاً . إن السر يكمن فى عدم التفكير بهذه الصورة من الأساس . إذا ما ظننت أنك ستستسلم بسهولة ، فالأرجح أنك ستفعل ذلك . لا تفكر بهذه الصورة . اسمع ، لقد خضنا أنا وأنت هذا الكتاب سوياً لكى نجنى المال ، لك ولى ، وسوف أؤدى واجبى حتى أساعدك على جنى المال وزيادة ثروتك . لكن إذا ما كنت تؤمن بأن هناك حواجز بينك وبين هذا الأمر ـ العمر أو الجنس أو النوع أو القدرات ـ فاعلم أنك بهذا التفكير تسير فى المسار الخاطئ . تخلص من هذه المفاهيم وثق بى . لم يفت بعد أوان تحقيق الثراء . ابدأ من الآن .

القاعدة ٢٧

ابدأ فى الادخار منذ الصغر (أو علم أولادك هذا الأمر إذا ما فات أوان هذا بالنسبة لك)

حسناً ، قد يكون أوان الادخار منذ الصغر قد فات بالنسبة لك . فلا يمكننا الرجوع وتغيير الماضى . لكنك بكل تأكيد قادر علي أن تعلم أولادك هذه الحيلة المهمة ، ولا أقترح هنا أن تكون بخيلاً وأن تقتر على نفسك وأولادك فقط من أجل الادخار فى حد ذاته ؛ فالادخار يجب أن يكون شيئاً نفعله بصورة طبيعية ، وأنا أعتقد أنك ستفهم هذه القاعدة سريعاً إذا ما كنت تدير عملك الخاص - أو إذا ما حدث ووجدت نفسك مفلساً . كلما أتاك مبلغ من المال ، نح منه جزءاً جانباً وذلك من أجل ضرائب القيمة وضرائب الدخل . إذا لم تفعل هذا فستدور حول نفسك فى حيرة حينما يقترب موعد سداد هذه المستحقات . إذا ما نحيت جانباً أكثر مما هو مطلوب منك ، ستكون المبالغ المتبقية بمثابة مدخرات ، وبالطبع قد تفشل مرة أو اثنتين فى فعل هذا الأمر قبل أن يصير شيئاً طبيعياً يسهل عليك تذكر فعله .

ومن الأسهل أن تحدد " نسبة " معينة من دخلك ؛ وذلك حتى لا تضطر للتفكير فى القدر الذى ستدخره . إن النسبة التى أستخدمها هى خمسون بالمائة من دخلى ؛ حيث أضع نصف ما أكسب فى حساب مدخراتى ، وهكذا لا أضطر للتفكير فى القدر الذى سأدخره ، وأنا أعلم أن قدراً من هذا المال المدخر سيذهب للضرائب وخلافه وأن الباقى هو صافى المدخرات ، ومن وقت لآخر أقوم بنقل هذه المبالغ

القاعدة ٢٧

المتبقية إلى حساب مدخرات آخر ، وهو بمثابة الحساب الادخارى المتميز ، ومن هذا الحساب الادخارى المتميز ، يمكننى نقل أموالى إلى صندوق المعاشات أو الحساب الادخارى الفردى الخاص بى أو أى حساب آخر مشابه .

> إذا ما نحيت جانباً أكثر مما هو مطلوب منك ، ستكون المبالغ المتبقية بمثابة مدخرات .

وهذه هى الطريقة السهلة التى أدخر بها المال ، ولا أحتاج للتفكير بها كثيراً ، كما أننى أنقلها كذلك إلى أولادى - حيث أعلمهم أن ينفقوا نصف مصروفهم ويدخروا النصف الآخر ، وأتمنى أن يجدوا هذه الوسيلة سهلة فى الفهم والتطبيق وأن يتذكروها دائماً ؛ وذلك حتى إذا ما احتاجوا بعض المال أثناء وجودهم فى الجامعة أو ما شابه ، استطاعوا أن يستفيدوا من المال الذى ادخروه .

وأنا أتمنى : أ) أن لو كنت بدأت الادخار فى سن مبكرة . ب) أن لو علمنى أحد هذا منذ صغرى . إن الكثيرين من الأثرياء يقولون إنهم اضطروا لإدارة شئونهم المالية منذ سن مبكرة ، ويبدو لى أن هذا جزء أساسى من عملية تكوين الثروة .

القاعدة ٢٧

وأنـا أشعر بسعادة كبيرة عندما أرى أولادى يتعلمون كيفية التعامل مع المـال ، ويـبدو لى أن هـناك أساسًـا جينـيًّا يحـدد نظـرة الإنـسان نحو الإسـراف أو الادخـار ؛ فقـد تعامـل الأولاد كافـة بنفس الأسلوب فيما يخـتص بالمـال . لكـن نجد أن أحدهم يسهل عليه الادخار بينما آخر يـسرف بـسفه ولا يـستطيع ادخار قرش واحد بينما ثالث لا يهتم بأمر المال سواء من حيث الإنفاق أو الادخار .

وأنـا أومـن بشدة بإمكانية تعديل أى مظاهر سلوكية غير قويمة تأصلت فـى الإنـسان عـبر مـرحلة التنـشئة ، ولـن يجديك نفعاً أن تجلس فى بـؤس وتلقـى باللائمـة علـى الآخـرين ، وعلـيك أن تقـوم بتغيير الأمر بنفـسك . لابـد للإنـسان أن يـتولى المـسئولية ويـدرب نفـسه ، لكـن بالطـبع إنـك لا تحـتاج لهـذا التغـيير لـو أنك تتصرف بالصورة اللائقة بالفعل .

القاعدة ٢٨

عليك أن تفهم أن احتياجاتك المالية تتغير عبر مراحل حياتك المختلفة

عبر الثقافات المختلفة تتباين اهتمامات المرء واستراتيجيات حياته وذلك عبر مراحل حياته المتعددة . على سبيل المثال : قد يكون المرء قبل سن العشرين صغيراً أحمق ويركز على تلقى تعليمه . أما المرحلة من سن العشرين إلى سن الخامسة والثلاثين فتكون مكرسة للزواج وتأسيس الأسرة الخاصة به ، بينما تكون الفترة من سن الخامسة والثلاثين إلى الخامسة والخمسين موجهة نحو إنشاء الفرد لعمله الخاص وتكوين الثروة ، أما الحياة بعد ذلك فتكون عبارة عن حياة روحانية مليئة بالتأمل يعتزل فيها المرء ذلك العالم المادى الذى يعيش فيه .

تتباين اهتمامات المرء واستراتيجيات حياته وذلك عبر مراحل الحياة المتعددة .

وبالطبع سوف تتغير احتياجاتك المادية مع الوقت ؛ بحيث تعكس ما يجرى فى كل مرحلة من مراحل حياتك ، والاختيارات التى تتخذها

القاعدة ٢٨

بشأن أسلوب معيشتك ؛ فقد تكون بحاجة للكثير من المال عند تأسيس أسرتك الخاصة بك ، لكن بمجرد تأسيس أسرتك قد تكون قادراً على المعيشة بقدر معقول من المال .

لكن عند دخول أولادك للجامعة ستحتاج إلى مبالغ كبيرة من أجلهم ، وإلا فلن يكون لأطفالك المساكين المال الكافى لينفقوه عند خروجهم مع أصدقائهم كل ليلة ، وبمجرد وصولك لسن التقاعد ، يمكنك تقليل نفقاتك ثانية ، اللهم إلا إذا انتويت القيام برحلة مكلفة حول العالم .

إن هذه القاعدة تركز أساساً على أنك يجب أن تتحقق طيلة الوقت من موقعك واحتياجاتك ، كذلك اعلم أن الظروف المختلفة التى تؤثر على احتياجاتك سوف تتغير بكل تأكيد . يجب أن تتقبل حقيقة أن الظروف سوف تتغير من حولك .

وقد يفيدك إلى حد كبير أن تضع هذا الأمر فى ذهنك وتخطط له مسبقاً . على سبيل المثال ، إذا كنت تخطط لاستثمار كافة أموالك السائلة فى صندوق تقاعد ، ضع فى حسبانك أنه لو أنك احتجت إلى القليل من المال لإنفاقه فى إجازة نقاهة أو أردت الذهاب فى رحلة حول العالم فى إجازة عملك ، فلن تستطيع الاقتراب من تلك الأموال . فكر فى الأمر جيداً وتوقع الاحتياجات والتغيرات المستقبلية التى قد تطرأ على حياتك .

إليك بهذا التمرين السريع إذن : كيف تسير حياتك حالياً ؟ كم من المال تحتاج إليه ؟ ما هى المرحلة القادمة فى حياتك ؟ كم من المال ستحتاج إليه مستقبلاً ؟

القاعدة ٢٩

لابد أن تعمل بجد حتى تصيب من الثراء ما يغنيك عن الكدح

لا أستطيع أن أعبر لك عن مدى إيماني بهذه القاعدة ؛ فأنا أشاهد وأتعلم من الأثرياء وقد توصلت إلى نتيجة مفادها أن كل واحد منهم عمل بجد واجتهاد حتى يصل إلى ما هو عليه ؛ ولقد بدأ معظمهم فى سن مبكرة . لقد سهروا الليل يعملون ، وضحوا بالكثير ، ولم يأخذوا فترات راحة للغداء ، إنهم لم يضيعوا أى وقت ، إنهم لم يشاهدوا التلفاز فى المساء ، بل عملوا بجد واجتهاد ؛ حيث إنهم يعلمون أن المال لا ينمو على الأشجار .

> إنهم لم يشاهدوا التلفاز فى المساء ، بل عملوا بجد واجتهاد .

إذا ما كنت مصراً حقاً على أن تصيب الثراء ، عليك إذن أن تفعل مثلما فعلوا . لابد أن تعمل بجد واجتهاد حتى تصيب من الثراء ما يغنيك من الكدح فى العمل ، لكن لابد أن تعمل وتكد أولاً .

القاعدة ٢٩

إذن إلى أى مدى أنت مخلص لهذا الأمر ؟ ما مدى جديتك ؟ هذه هى النقطة الفارقة التى يمتاز فيها الغث من السمين ، الرجال من الأولاد ، النساء من البنات الصغار ، الفائزون من الخاسرين .

أمازلت معنا ؟ حسنًا . من الواضح أنك تمتلك الالتزام القوى . إذا ما كنت مستعداً للعمل لساعات طويلة ، وبذل تلك الساعات فى مكانها الصحيح ، فسوف تنجح . ربما لا يأتيك النجاح فوراً . ربما لا يأتيك النجاح من فكرتك الأولى لكن بالجد والكدح ستصل لمبتغاك . كيف أعرف هذا ؟ لأننى فعلت هذا بنفسى ، وأنا لم أعظك من برجى العاجى (آمل ألا تعتقد أننى أقدم المواعظ على الإطلاق) لكنى بدأت حياتى فقيراً ، وعملت بجد واجتهاد واخترت المكان المناسب لبذل هذا الجهد . والآن أنا شخص ثرى . الأمر حقاً بهذه البساطة . قد يبدو فى الأمر شىء من الحظ ظاهرياً . لكن الأمر يبدو كذلك لأننى أنا من جعلته يبدو كذلك . فى كتابى " قواعد العمل " كتبت عن أهمية أن يتحلى المرء بالمظهر الهادئ المسترخى كما لو أنه لا يبذل أى مجهود . وأنا أفعل هذا مراراً فدائماً ما أعود من عملى متأخراً بالليل بعد أن يكون الجميع قد خلدوا للنوم ـ أو أستيقظ مبكراً فى الصباح ، ولا أخبر أحداً لأننى أحب أن أكوِّن عن نفسى صورة الشخص المتراخى الكسول ؛ حتى يظن الجميع بى أننى أتجنب العمل وأتكاسل وأتهرب منه ، لكن الحقيقة عكس ذلك تماماً . لابد لك من أن تتصرف بالمثل .

القاعدة ٢٩

سأطلعك الآن على أهم سر فى حياة الأثرياء - لابد لك من أن تعمل كما لم تعمل من قبل . اعمل كما لو أن أحداً لا يراقبك ، اعمل كما لو كنت لا تملك رئيساً فى العمل ، اعمل كما لو كانت حياتك نفسها معتمدة على عملك هذا . أما السر الثانى في الأهمية فهو : لابد أن تستمتع بعملك ، فلو اعتبرت العمل عبئاً ثقيلا ، فلن تنجزه أبداً .

دعنى أوضح لك نقطة مهمة فى هذا الصدد . هذه القاعدة لا تعنى أنك لو عملت بجد فى أى شيء فسوف تصير ثرياً ؛ فذلك الذى ينظف المكاتب لقاء أجر زهيد لن يصير ثرياً بالعمل لساعات طويلة فى وظيفته هذه مهما نظف المكاتب بهمة وكفاءة ، لكنه ، مع ذلك ، قد يصير ثرياً إذا ما بدأ شركة النظافة الخاصة به واجتهد فى إنشائها ووجد عملاء لها ، وتأكد من أن العاملين بها نشطاء سعداء وذوى دوافع قوية .

إن ما أقوله هنا هو أنه حتى لو كانت لديك فكرة عمل رائعة لو قمت بالاستثمار فى الأسهم ، فسيمكنك مضاعفة أرباحك بأن تجتهد فى العمل على فكرتك تلك ، أو أن تستثمر مالك بحكمة وتديره بكفاءة وحرص . لابد لك من أن تبذل الجهد قبل أن تتطلع لحصد ثمار عملك .

القاعدة ٣٠

تعلم فن عقد الصفقات

إن الصفقات شيء رائع ، وهي تجلب الكثير من المال ، وإتقانك لمهارات عقد الصفقات البسيطة سيفيدك مراراً وتكراراً . لابد لك أن تكون جريئاً ، وأن تطلب أكثر ، وأن تبادل ما معك مقابل ما تريد .

وإليك مثالاً حيًّا لعملية عقد الصفقات تلك ؛ فلقد استطاع " كايل ماكدونالد " من مونتريال في كندا عن طريق بضع عمليات تبادل أن ينتقل من مجرد امتلاكه لمشبك من الورق إلى امتلاك منزل فسيح في الريف ، ويمكنك قراءة المزيد عنه على موقع http://onereadpaperclip.blogspot.com/ وإليك ملخص الطريقة التي قام بها بهذا الأمر :

- لقد أنشأ موقعه الإلكتروني وعرض فيه مبادلة مشبك ورق أحمر صغير مقابل أي شيء .
- ثم استبدل به قلمًا أخضر على شكل سمكة .
- والذي استبدل به مقبض باب على شكل وجه مبتسم .
- والذي استبدل به شواية متنقلة .
- والتي استبدل بها مولد كهرباء منفصلاً .

القاعدة ٣٠

- والذى استبدل به عدة لإقامة الحفلات وصندوقاً للمشروبات .
- والتى استبدل بها هاتفًا خلويًا .
- والذى استبدل به رحلة إلى جزر كولومبيا البريطانية .
- والتى استبدل بها شاحنة صغيرة .
- والتى استبدل بها عقد تسجيل .
- والذى استبدل به أخيراً منزلاً فخمًا فى مدينة فينيكى بولاية كلورادو - لمدة عام واحد فقط لكى أكون صريحاً لكن مهلاً ...

إحدى عشرة خطوة ، إحدى عشرة خطوة صغيرة ، وهو يقول إنه سيواصل الأمر حتى يمتلك منزلاً ، وهذا هو فن عقد الصفقات .

وها هى الدروس التى نتعلمها من " كايل " :

- لا تقل أبداً إنه ليس لديك ما تبدأ به .
- كن منفتحاً دائماً لاستغلال الفرص .
- كن مرناً ومتكيفاً مع الظروف المختلفة .
- ليكن لك هدف محدد .
- اعمل بجد .
- تواصل مع الآخرين بكثرة .
- استغل أى وسيلة دعائية مجانية .

القاعدة ٣٠

وفى مجال عملى ، أفضل الحديث عن " الشراكة المربحة للطرفين " ، وفى مثل هذه الصفقات يستفيد كلا الطرفين ، وهذه هى أعظم الصفقات على الإطلاق ؛ حيث يسعد الكل بنتائجها .

ما الذى تملكه ويريده الآخرون ؟

ما الذى تملكه ويريده الآخرون ؟ فكر بحرية - وليس فقط فى نطاق الممتلكات مثل " كايل " ، لكن أيضاً فيما يختص بمهاراتك ومعارفك ، وقتك وقدراتك ومجهوداتك . ما الذى تريد أنت أن تطلبه مقابل هذه الأشياء ؟

القاعدة ٣١

تعلم فن التفاوض

إذا كنت ستتاجر وتتعامل وتتبادل الأشياء مع الناس ، عليك أن تتعلم فن التفاوض ، وهذا الفن يتمحور أساساً حول قدرتك على إقناع الطرف الآخر بأنه حصل على فائدة تماثل ما حصلت أنت عليه .

وهنا أود التأكيد على مفهوم الشراكة ؛ فهى وسيلتى التى أتبعها . فأنا بالفعل لا أريد أن أفسد خطط من حولى لتحقيق الثراء . وأنا لا أريد لمن حولى أن يفشل حتى أحقق أنا النجاح . أنا أعتقد أننا باستطاعتنا جميعاً المضى قدماً دون أن يخسر أحدنا ، وإذا ما أردت من شخص أن يشترى منى شيئاً ، فإننى أتوقع له أن يكون قادراً على تحقيق الربح والاستفادة منه . إننى لا أهرب بغنيمتى بعد إتمام الصفقة ، بل أريد تكرار العمل مع هذا الشخص ، وأن أخلق لنفسى سمعة حسنة . إننى أريد أن أشعر بإحساس طيب حيال ما أفعله ، إننى أريد تحقيق الشراكة .

إننى لا أهرب بغنيمتى بعد إتمام الصفقة ،
بل أريد تكرار العمل مع هذا الشخص ،
وأن أخلق لنفسى سمعة حسنة .

القاعدة ٣١

وإتقانك لفن التفاوض سيفيدك كثيراً فى مختلف المواقف ـ بداية من المناقشة البسيطة للزيادة التى تطلبها فى راتبك إلى مناقشة علاقتك مع شريك حياتك وحتى تفاوضك مع أطفالك بشأن مصروفهم الذى يحتاجون إليه ، وإذا ما تعلمت هذا الفن ، سيسير كل شىء بسلاسة ومرونة وستحصل على مبتغاك ـ وتحقق لمن تتعامل معهم ما يريدونه أيضاً . إنها علاقة يربح كلا طرفيها .

وهناك عدد من القواعد الخاصة بالتفاوض والتى لابد أن تضعها فى اعتبارك :

- اعرف دائماً حدودك ـ أى النقطة التى لن تستطيع التنازل بعدها أبداً .
- اعرف ما تريد تحديداً ـ هدفك ، غايتك ، مبتغاك . فلا داعى للتفاوض إذا لم تكن على علم بما تتفاوض من أجله .
- اهدف دائماً لتحقيق النجاح لك وللطرف الآخر .
- اعلم أن التفاوض ليس مقصوراً فقط على الأشياء المادية ـ بل يمتد للجوانب العاطفية كذلك .
- اعرف أهمية كل نقطة على حدة ـ بحيث تستطيع التنازل عن بعضها ، دون أن تتنازل عن البعض الآخر .
- كن مستعداً دوماً للتنازل عن بعض الأشياء لتأمين أشياء أخرى ـ كن مرناً .
- اعرف أكبر قدر ممكن من المعلومات قبل البدء فى التفاوض ـ فالمعرفة تمدك بالقوة فى كافة المواقف .
- تفهم جيداً ما لا تقوله تماماً مثل تفهمك لما تقوله ـ راقب حركة الجسد الخاصة بالطرف الآخر وتعبيرات وجهه .

القاعدة ٣١

- احتفظ بهدوئك وصبرك .
- تفاوض فى سبيل الحصول على كل ما تريد فى البداية - فلن يمكنك معاودة التفاوض بعد الاتفاق ؛ حيث لن يسمح لك بالتراجع عن عقد وقعته أنت عندما تدرك أنك لم تكن ترغب فى هذا حقاً .
- اعرف جيداً ما يريده الطرف الآخر (ما سيتقاضاه أو يتنازل عنه) واعرف كل متطلباته قبل بدء التفاوض - لكن لا تكشف بسهولة عما تريد .
- لا تتنازل عن الأشياء ، بل بادلها بأشياء أخرى .
- قدم تسهيلات أكبر - خصومات ، تسهيلات فى التسليم ، الدفع على أقساط ، ... إلخ .
- ابدأ التفاوض أملاً فى تحقيق أقصى ما يمكنك تحقيقه ، إن التنازل عن بعض متطلباتك يعد لاحقاً شيئًا سهلاً ، أما المطالبة بالمزيد فهى شىء مستحيل .

إننى دائماً ما أندهش بشدة : كيف أن الناس يدخلون فى مواقف مختلفة - بداية من مواقف العمل وصولاً للعلاقات الشخصية - دون أن يكونوا على معرفة بالموقف الذى سيخوضونه ، وما يتوقعه الطرف الآخر منهم ، وما سيحصلون عليه من هذا الموقف ، وما يتوقعونه للطرف الآخر (رئيسهم فى العمل أو زميل العمل أو شريك الحياة أو منهم أو أياً كان) أن يحصل عليه ، أو يتوقعون إلى أين ينتهى بهم الموقف . لابد أن تناقش مثل هذه الأمور - وهذا هو أساس هذا الفن : النقاش . اطرح هذه الموضوعات للمناقشة حتى لا تترك مجالاً للافتراضات ؛ فالافتراضات والتخمينات هى أسوأ الأشياء شراً .

القاعدة ٣٢

الاقتصاد في الأشياء التافهة لن يجعلك غنياً ، بل سيجعلك تعيساً

أليس ادخار القروش أفضل من إنفاق الجنيهات ؟ لا أعتقد ذلك . إننى أعتقد أن محاولة الادخار فى الأشياء البسيطة التافهة لن يجعل منك شخصاً غنياً ، بل سيجعلك تعيساً ، وليس من السليم أن تبدأ كل يوم فى حياتك وأنت تعيس . إنك بحاجة لوجبة إفطار غنية وروح إيجابية لتبدأ يومك . إن الاقتصاد فى مشروب الكابتشينو قد يجعلك تفقد بعضاً من الوزن نعم ، أو حتى يقلل من مستوى الكافيين فى جسمك ، لكنه لن يجعل منك شخصاً غنياً ، بل سيجعلك تشعر بالتعاسة .

إن الاقتصاد فى مشروب الكابتشينو لن يجعل منك شخصاً غنياً .

ماذا إذن عن الفكرة الشائعة الخاصة بضرورة الاقتصاد فى أبسط الأشياء ؟ يبدو لى أن هذه الفكرة جاءت من خيال بعض المتشددين ـ فإذا وجدت نفسك تستمتع بشىء ما ، لابد أن يكون هذا شيئاً خطأ . وبعض الناس بالفعل يجدون السعادة فى كونهم مقترين على أنفسهم ، لكن إذا لم تكن أنت أحد هؤلاء ، لا تحرم على نفسك المتع البسيطة ظناً منك أن هذه هى الوسيلة لتحقيق الثراء .

القاعدة ٣٢

انتظر للحظة ، ألم أقل فى إحدى القواعد السابقة إن الأغنياء لهم عيون الصقر وأنك لابد أن توقف من تسرب المال ؟ صحيح . لكن هذا أمر مختلف . إن ترتيب شئونك المالية شىء طيب ، لكن حرمان نفسك من الاستمتاع بمالك ليس شيئاً طيباً على الإطلاق . فقط تأكد أنك لا تنفق المال بإهمال (هذا هو ما أقصده بالتسرب) لكن لا تحرم نفسك من المتع البسيطة التى تثرى حياتك ـ فقط لا تسرف فيها . إذا لم تكن تملك من المال ما يكفى لتشترى ما تريد ، اشتر شيئاً أقل منه فى السعر ، لكن اعمل على أن يكون ذا قيمة جيدة . ادخر المال لشراء تلك الأشياء الغالية ، أو سل نفسك إذا ما كنت راغباً حقاً فى تلك الأشياء ، لكن لا تعتقد أن الاقتصاد فى الأشياء البسيطة الجميلة التى تجعل من حياتك شيئاً أفضل هو السبيل لتحقيق الثراء . لن يحدث هذا ، بل ستبقى محبوساً فى دائرة الفقر . إن الهرب من تلك الدائرة وذلك التفكير الفقير هو مفتاح النجاح ، وطريقك نحو الثراء .

إن الأغنياء لا يقترون على أنفسهم بغرض الادخار ، بالطبع سنجد أن بعضهم بخيل ويتشبث بالقرش والمليم ، لكن حتى وهم يراقبون مالهم بكل هذا الحرص ، تجدهم لا يقللون من مشروب القهوة أو يشترون مربى رخيصة أملاً فى أن يزدادوا ثراء ؛ فمن الواضح أن هذه الأفعال لن تزيدهم ثراء .

الأمر يشبه اتباعك لنظام حمية غذائية ، فإذا حرمت نفسك من كل متعة بسيطة ، فسوف تفشل . إن إشباع احتياجاتك باعتدال هو سبيل النجاح . والآن ، هل ستجد شخصاً آخر يسدى لك مثل هذه النصيحة ؟

القاعدة ٣٣

اعلم أن العمل لحساب الآخرين قد يجعلك ثرياً - إلا أن هذا ليس شيئاً مؤكداً

يعتقد معظمنا أننا لن نستطيع مطلقاً تكوين أى ثروة مادمنا نعمل لحساب الآخرين ، وأن السبيل الوحيد لتحقيق الثروة هو أن يقوم كل فرد منا بإنشاء مشروعه الخاص به ، والكثير منا يعتقد أن هذه قاعدة ثابتة - فهناك حد أقصى لما يمكنك أن تكسبه فى الساعة مقابل عملك لدى شخص آخر . ومع ذلك ، هناك من الناس من ينجحون فى تحقيق الثراء بهذه الوسيلة .

لا ينبغى علينا أن نتغاضى عن حقيقة أن كوننا نعمل لحساب آخرين قد يكون هو السبيل الأمثل لنا وأنه ليس بالضرورة علينا أن نقوم بإنشاء عمل خاص بنا ، فهناك قطاع عريض من العاملين الذين يبلون بلاء حسناً فى عملهم . على سبيل المثال ، لدى صديق يعمل فى شركة تأمين ويكسب من المال قدراً كبيراً بفضل العمولات التى يتلقاها ، وهو يقول إنه لن يكون أفضل حالاً على الإطلاق إذا عمل لحساب نفسه .

إن العديد من العاملين فى مجال الكمبيوتر اختاروا أن ينشئوا أعمالهم الخاصة بهم لأنهم يؤمنون أن هذا سيجعلهم يكسبون قدراً أكبر من المال . والبعض حقق هذا بالفعل ، لكن على حساب الاستقرار ، فعندما قل حجم عملهم ، وجدوا أنفسهم فى حال أسوأ بكثير عما

القاعدة ٣٣

كانوا عليه عندما كانوا يعملون لحساب الآخرين . لكن البعض وجد في إنشاء عمله الخاص الطريقة المثالية وحقق أموالاً كثيرة عن طريق إنشاء عمله الخاص .

أعتقد أنه يجب عليك أن تتمتع بعقل متفتح تجاه هذا الموضوع ولا تنساق وراء الافتراضات . قد تجعل نفسك تعسًا إذا ما أجبرت نفسك على أن تنشئ عملاً خاصاً بك بالرغم من أنك لا ترتاح حيال هذا الأمر . إن الاستقرار في العمل هو على الأرجح أهم أولوياتك ، وينبغي عليك الحرص عليه دون أن تشعر بضرورة أن تنشئ عملاً خاصاً بك .

> إن الاستقرار فى العمل هو على الأرجح أهم أولوياتك ، وينبغى عليك الحرص عليه .

والعكس قد يصح كذلك : اعلم أن العمل لحساب نفسك قد يجعلك غنياً ، وقد لا يجعلك كذلك . إن ما يقارب ثلثي الشركات الناشئة يفشل في خلال ثلاث سنوات . انظر حولك وسترى نماذج لأصحاب شركات صغيرة يكافحون في يأس . لا توجد ضمانات هنا . إن إنشاء عمل خاص بك من المرجح أن يجعلك تكسب أكثر ، لكن هذه ليست قاعدة ثابتة . لابد أن تعطى الأمر المزيد من البحث والتمحيص ـ أن

القاعدة ٣٣

تختار المجال المناسب لك ، أن يكون هناك طلب على ما تقدمه من خدمات ، وأن يكون الوقت ملائماً ، وأن تبذل فيه الجهد الكافى ، وما شابه .

إننا لا نملك هنا الوقت أو المساحة الكافيين للخوض بالتفصيل فى مميزات وعيوب إنشاء عملك الخاص . إلا أنه يمكننا القول إنه من الأسهل بكثير ومن الأمتع أن تعمل بكل جد لحساب نفسك عن أن تعمل لحساب غيرك . لكننا لا نهدف هنا إلى تحقيق الحرية في العمل وحسب ، بل إلى تحقيق الثراء . لذلك ، لابد أن تكون متقبلاً للوسائل التى تمكنك من تحقيق مآربك أياً كانت . هل العمل لحساب نفسك أم لحساب الآخرين ؟ الاختيار يعتمد تماماً على أيهما سيجعلك غنياً . إن وظيفتك اليومية قد لا تكون هى سبيلك لتحقيق الثراء على الإطلاق ....

إن السر يكمن فى ألا تغلق عقلك أمام أى فرصة تسنح أمامك لتحقيق الثراء ، والالتزام بوظيفتك لا يعنى ألا يكون لك عمل آخر على الإنترنت مثلاً أو أن تشترى شيئاً وتحافظ عليه حتى يزداد فى القيمة بغرض إيجاد مصادر جديدة للدخل .

القاعدة ٣٤

لا تضيّع الوقت ما بين تسويف وتأجيل ـ اتخذ قراراتك المالية بسرعة

إذا مـا كـنت فى عرض البحر وارتفع الموج ، من الطبيعى أن تتجه إلى أقـرب مـرفأ آمـن ـ إلى أى مـأوى يحمـيك من العاصفة . إنك لا تضيع الوقت عندئذ فى التفكير فيما إذا كان هذا المرفأ مزودًا بحمامات فاخرة أو بـه فرع من فروع مطعمك المفضل أو يتقاضى تكاليف أقل مقابل رسو المـركب ، كـلا ، إنـك تـندفع هارباً من وجه العاصفة ، بينما لا يزال هـناك مكـان فـى المـرفأ وتكـون ممتـناً لأن هـذا المكـان يوفر لك الشيء الوحيد الذى تحتاج إليه فى هذه اللحظة ـ ألا و هو الأمان .

وكـسب المـال يـشبه هـذا الأمـر . أحـياناً مـا تكـون مـضطراً للتـصرف وحـسب . مادمـت تحـصل علـى عائد من فعلك هذا ، فهو أفضل من عـدم إقـدامك علـى أى فعـل . لـيس هذا أمراً معقداً ، لكنك ستندهش مـن عـدد الـناس الـذين يغفلـون هـذا الأمر ويفكرون قائلين : " سأقرر لاحقـاً فـيما سأستثمر ذلك القدر الذى ادخرته من المال ـ لا يمكننى أن أقـرر الآن مـا إذا كـنت سأسـتثمره فـى الأسـهم أم أضـعه فـى حساب الادخـار " ، وهكـذا لا يفعلـون شـيئاً ، ويظل المال معهم دون أن يدر علـيهم أى ربـح ، بـل والأسـوأ مـن هـذا هـو أنـه يفقـد قيمـته بسبب التضخم .

القاعدة ٣٤

إنك لست بحاجة إلى التفكير بتمعن فى هذا الأمر . إنك لست بحاجة إلى التفكير العميق ، بل إنك فى حقيقة الأمر لست بحاجة إلى التفكير فى الأمر على الإطلاق .

لقد عاش مقاتلو الساموراى وفق عقيدة بسيطة : لا تردد ، لا تشكك ، لا مفاجآت ، لا خوف . وهى بالفعل الاستراتيجية السليمة لفعل أى شىء ؛ فهى تعنى أنه بمجرد استقرارك على فعل معين (أو معركة) التزم به ، اعرف كل شىء يجب عليك معرفته عن الأمر ، لا تخف وانته من الأمر بأسرع ما يمكنك . إذا ما رأيت قتالاً بين مقاتلى الساموراى للاحظت أنهما يدوران حول بعضهما فى دوائر وفجأة تحدث ثورة من النشاط ، فترة قصيرة من العنف الشديد المركز ، ثم ينتهى الأمر . ويسقط أحدهما أو حتى كلاهما صريعاً . والدوران هنا ليس بغرض الاستعداد ؛ فلقد تم هذا الاستعداد عبر سنوات وسنوات من التدريب . إن هذا الدوران يهدف إلى إرباك خصمك - وتشتيت تفكيره ، لكن عندما يهاجم المقاتل فهو يهجم بصورة مباشرة لا تشوبها شائبة تردد ، ولابد لخططك المالية أن تكون لها نفس الحدة والقوة .

لقد عاش مقاتلو الساموراى وفق عقيدة بسيطة : لا تردد ، لا تشكك ، لا مفاجآت ، لا خوف .

القاعدة ٣٤

إن الإقدام على الفعل هو أفضل بمراحل من السكون وعدم اتخاذ أى فعل ، وأحياناً ما يكون التصرف السريع أفضل بكثير من الانتظار والتمسك بالاحتمالات المتاحة . افترض أنك تشترى وتبيع الأشياء الأثرية كهواية تكسب منها المال ، فإذا ما اشتريت طبقاً بعشرة جنيهات أملاً أن تبيعه بثلاثين جنيهاً ثم جاءك من يريد شراءه بعشرين جنيهاً فى خلال ساعة ، اقبل بالعشرين جنيهاً ثم اذهب لشراء اثنين آخرين حتى تبيعهما بنفس الوسيلة . فى بعض الصناعات يطلق على هذا اسم " التمخيض " ـ أى الحفاظ على حركة البيع والشراء قائمة . احسب الاحتمالات بسرعة ، تدبر المزايا والعيوب ، ثم أقدم على الفعل .

القاعدة ٣٥

اعمل كما لو أنك لست بحاجة إلى المال

أغلب الناس يعملون لأنهم بحاجة إلى المال ، لكن البعض يظهرون هذا والبعض الآخر لا يظهرون هذا ، وإذا بدا أن أحدهم يعمل دون أن تكون به حاجة إلى المال ، فهذا يرجع لسبب من اثنين . إما (أ) أنه يتظاهر بهذا الأمر جيداً ، أو (ب) أنه يستمتع بعمله حقاً ويعمل هذا العمل لأنه يحبه - فهو سيواصل هذا العمل حتى وإن لم يكن بحاجة إلى المال الذى سيأتى من ورائه .

بالطبع الحالة (ب) هى حالة مثالية والتى نطمح جميعنا فى الوصول إليها ، لكن حتى وإن لم تكن هذه الحالة تنطبق عليك بعد ، هناك من الأسباب ما يكفى لكى يدعوك للتصرف تماماً كما لو كنت فى غنى عن المال الذى يجلبه إليك عملك ، فإذا ظن الناس (أو عرفوا) أنك تحتاج إلى المال حقاً ، فسوف يعطيهم هذا القوة والسيطرة عليك وبالتالى سيتسبب لك ذلك فى عدم الشعور بالأمان ، وهذا ما يجعلك تشعر بعدم الأمان ، لكن إذا ما كنت تعمل كما لو أنك لست بحاجة إلى المال ، فلن يمتلكوا تلك القوة ، بل ستملكها أنت .

القاعدة ٣٥

إذا ظن الناس أنك تحتاج إلى المال حقاً ، فسوف يعطيهم هذا القوة والسيطرة عليك وبالتالى سيتسبب لك ذلك فى عدم الشعور بالأمان.

منذ سنوات عديدة خَلَتْ عملتُ فى وظيفة كنت أمقتها وكنت أشعر بالتعاسة . بعدها بدأت عملاً خاصاً لم أكن أحبه بالقدر الكافى ، وبالتالى فشل هذا المشروع ، لكنى دائماً كنت أواظب على الكتابة . فهل أنا كاتب بالسليقة ؟ ليس تماماً ؛ فأنا لا أكتب أعمال الأدب الرائعة . أتمنى لو كنت أستطيع هذا لكنى أعرف حدودى جيداً وأقصر كتابتى على تدوين ما أرى الآخرين يفعلونه ، لكنى دائماً ما أواظب على الكتابة ، سواء جنيت من ورائها مقابلاً مادياً أم لا . وسواء تم نشر ما أكتبه أم لا ، وهذا هو السر ، فأنا أواظب على الكتابة لأنى شغوف بها . إنها قلبى وروحى وإيمانى وطموحى . إنها بمثابة جزء منى لا يستطيع أحد أن يلمسه أو يتحكم فيه أو يسلبه منى . هل تعلم كم تجعلنى الكتابة سعيداً ؟ هل تعلم كم تجعلنى الكتابة ثرياً ؟ هل تعلم كم من القوة تمدنى ؟

القاعدة ٣٥

ما هو سرك إذن ؟ ما الذى يسعد قلبك ؟ ما هو حلمك ؟ لابد أن يكون هناك ما يشعل حماسك . إن عملية تكوين الثروة لا مكان فيها لعبارات من قبيل " لا أدرى " أو " أنا لست واثقاً " . لابد أن تعلم يقيناً ، لابد أن تكون واثقاً . لماذا ؟ لأن هذا هو ما يفعله الأثرياء . إنهم يعلمون يقيناً أين هم ذاهبون ، وما سيفعلونه عندما يصلون إلى وجهتهم . إن لديهم العاطفة والدافعية والطموح والعزم والتصميم . إنهم يعملون بجد فقط لأنهم يريدون ذلك [١١] .

آه ، قد أسمعك تقول إن العاطفة والتصميم هى أشياء يولد المرء بها ، وإنها جزء من شخصيته الطبيعية . ربما كان الأمر كذلك . لكنها أيضاً صفات يمكنك محاكاتها وتقليدها . افعل مثل الأغنياء لكى تصير مثلهم . اعمل كما لو كنت لست بحاجة إلى المال . اجعل هدفك ألا تفعل شيئاً إلا إذا كنت تحبه من صميم قلبك [١٢] .

---

[١١] وهنا لا أعنى سعيداً من الناحية المالية ، على الرغم من أن السعادة المالية جزء مهم من سعادة الإنسان الكلية .

[١٢] من الواضح أنه حتى لو أنك كنت تسعى وراء أحلام ، ستأتى عليك لحظات تشعر فيها أنك سئمت من كل شيء ... إننا نعنى هنا ما نستمتع به على وجه العموم ، وعموماً حاول أن تجد الأشياء التى تستمتع بعملها .

القاعدة ٣٦

أنفق من المال أقل مما تكسب

إننى أعجب من هذا العدد الكبير من الناس الذين يتجاهلون هذه القاعدة البسيطة والذهبية فى ذات الوقت . لابد أن تعيش وفقاً لمواردك . تحكم فى نفقاتك . ساعد نفسك على تكوين قدر من المدخرات ، والتى بها تستطيع أن توجد لنفسك مصدراً للدخل . (تذكر مزرعة الأرانب . لا يمكنك توليد المزيد من الأرانب إذا ما قمت ببيعها كلها) .

وهذه القاعدة لا تتعارض مع القاعدة رقم ٣٢ التى تقول إن التوفير فى الأشياء التافهة لن يجعلك أكثر ثراء . لابد أن تعيش فى حدود قدراتك المالية ، لكن أنفق على نفسك القدر المناسب الذى يجعلك سعيداً ، فإذا لم تكن تكسب من المال ما يكفى لتحمل تناول عشاء فاخر كل أسبوع ، اجعلها مرة كل شهر ، لكن واظب على هذا الأمر لأنه سيشعرك بالسعادة .

إن هذا الأمر يعتمد على مدى تعقلك وتحكمك بذاتك . إنك بحاجة لمعرفة مقدار دخلك والأوجه التى تذهب فيها نفقاتك كذلك ، وسوف نتحدث لاحقاً عن كيفية تقليل النفقات وادخار المال وكيفية الاستغناء عن النفقات الزائدة لبطاقات الائتمان إذا ما خذلتك ـ إنها تفعل هذا أحياناً ، هذه الأشياء الصغيرة اللعينة !

القاعدة ٣٦

إنك بحاجة أيضاً إلى أن تعرف :

- أى نفقات من المتوقع ظهورها قريباً .
- أى احتياطيات نقدية تحتفظ بها لخطط الطوارئ .
- أى تدفقات مالية مستقبلية ستحصل عليها عن طريق الأرباح أو الاستثمارات المتوقع زيادتها .

وهذا هو لب الموضوع . إن سبب فشل الناس ليس مسألة إن كانوا يكسبون القليل أو ينفقون الكثير ـ فكلاهما من السهل معالجته . كلا ، إن الخطأ الأكبر هو عدم معرفة الناس بما يفعلونه ؛ موقفهم المالى الحالى وما يتطلعون إليه فى المستقبل .

> إن الخطأ الأكبر هو عدم معرفة الناس بما يفعلونه ؛ موقفهم المالى الحالى وما يتطلعون إليه فى المستقبل .

اعلم أن موضوع العيش فى حدود القدرات المالية قد يكون أمراً عسيراً ، لكن إذا ما كنت واقعاً فى الدين طوال الوقت ، ستجد أن أية أموال تكسبها ستذهب لحساب أصحاب البنك الذى أنت مدين

لـه ، وأستطيع أن أجزم لك أنهم يستمتعون بإنفاقها هناك . أنا متأكد مـن أنهـم يـستمتعون بالعـشاء الفاخـر أكثـر مـن مـرة أسـبوعياً ، لماذا تساعدهم على ذلك إذن ؟

أريـد منك أن تعلم قدر ما تكسب تحديداً ، كل أسبوع ، وكل ساعة . وأريـدك كـذلك أن تراقب نفقاتك جيداً ، أيضاً تكاليف معيشتك ـ أين تـنفق المـال ؟ أيـن تدخـر المـال وأيـن تنفقه بحكمة ؟ ومادام ما تكسبه أكثـر ممـا تنفقه ، فإذن الأساس سليم ، أما إذا كانت النفقات تتجاوز دخلك ، فلابد أن تتبنى فعلاً سريعاً لتصحيح هذا الموقف .

القاعدة ٣٧

لا تقترض المال إلا إذا كنت بحاجة ماسة لذلك

إن هذا الأمر مهم للغاية حتى إننى سأكرره ثانية : لا تقترض المال إلا إذا كنت بحاجة ماسة لذلك ، بل حتى وإن كانت هناك حاجة ماسة لذلك حاول ألا تفعل . لا تقترض إلا اذا كنت ستقترض من شخص سيعطيك المال دون أن يأخذ فائدة عند استرداده ، وأن تتأكد ألا تكون هناك شروط ، وألا توجد ضمانات بمنزلك مثلاً ، وأن تضمن أن عملية الاقتراض هذه لن تفسد الصداقة - وهو ما يبدو ضرباً من الخيال ؛ فلا توجد فى حياتنا هذه الأشياء مجانية (ولا وجبات مجانية)[١٣] .

إذا ما أقرضك شخص ما المال ، فسوف يريد استعادته مع أرباحه ، وتلك الأرباح هى ما تدمر الكثيرين منا ، وتمنعنا من تحقيق الثراء . لابد وأن تئد عملية الاقتراض هذه فى مهدها ، وإذا ما فات وقت ذلك ، لابد أن تقلل من آثارها قدر الإمكان . لابد أن تتخلص من آثارها السلبية .

وعادة ما تكون الأرباح مالية (مثل الفائدة المحددة على قروض البنوك) وهذا ما يُعْجِزُ الناس دوماً ، ومع ذلك قد تكون تكاليف الاقتراض هذه عاطفية - فإذا ما اقترضت من أحد أصدقائك أو فرد من أفراد العائلة ، فقد يتسبب ذلك فى حدوث تعقيدات ومشاكل لاحقة ، ولا يصير الأمر بسيطاً أبداً .

---

[١٣] يوجد شيء كهذا حقاً - انظر موقع http://myweb.tiscall.co.uk/freelunchl

القاعدة ٣٧

إذا ما أقرضك شخص ما المال ، فسوف يريد استعادته مع أرباحه .

قم بسداد ديونك وقروضك قبل أن تفعل أى شيء آخر ؛ إن هذا هو السبيل الوحيد للتخلص من تكاليف الدين . اعلم أن الكثير من الناس يقترضون المال ليبدءوا مشروعاتهم الخاصة ثم يكملوا الطريق ليصبحوا من أصحاب الملايين ، وهذا هو ما أتحدث عنه - إن اقتراض المال مكتوب على كل الناس ، أليس كذلك ؟ لدىّ صديق بدأ مشروعه الخاص مع ثلاثة من أصدقائه ، ووضع كل واحد منهم خمسمائة دولار ، واستمر المشروع خمسة عشر عاماً . بعدها باعوا المشروع مقابل ٤٣ مليون دولار . نعم ، ولم يقترضوا مليماً واحداً ، وكان سر نجاحهم أنهم لم يشركوا أحداً معهم - وفى وقتنا هذا لا ينبغى عليك أن تشرك أحداً ، بغض النظر عما يقوله والداك عن ضرورة تعلم مشاركة الآخرين .

ولدىَّ صديق آخر اقترض مبلغاً كبيراً لإنشاء مشروعه الخاص ، والذى باعه لاحقاً مقابل ثمانية ملايين من الدولارات . لكن تقريباً كل قرش منها ذهب مقابل تكلفة الدين وفوائده ، ولقد انتهى به الأمر بمبلغ قليل من المال ، ولأنه لم يتعلم الدرس ، فقد بدأ مشروعاً آخر برأس مال اقترضه من أحد البنوك الحكومية ، لكنه يقول إنه تعلم الكثير لأنه لم يقترض سوى ثلاثة ملايين من الدولارات فقط .

القاعدة ٣٧

حينما تشرع فى إرساء عملك الخاص ، يقول الخبراء إنه من المقبول أن تقترض من أناس تعرفهم لأنهم سيكونون راغبين فى مؤازرتك وما شابه ، لكن الكاتبة " جيلى كوبر " تقول إنها لم تعد تقرض الأصدقاء ؛ لأنه من الصعب عليها جداً أن تقابل صديقة لها فى الأعياد وتحتضنها وهى تعلم بداخلها أنها مدينة لها بعشرة آلاف جنيه ، وأنا شخصياً أجد أنه من الصعب علىَّ أن أحتضن شخصاً يدين لى بمبلغ أقل من هذا بكثير !

حاول ألا تقترض من :

- والديك .
- أبنائك .
- أبناء معارفك .
- أصدقائك .
- من تحب .
- الغرباء العابرين .
- المرابين الجشعين .
- الحكومة .
- البنوك .
- شركات بطاقات الائتمان .
- البنوك الاستثمارية أياً كان نوعها .
- منى أنا .

القاعدة ٣٨

حاول تسوية ديونك

من الواضح أن النصيحة المثلى هى ألا تتورط فى الديون من الأساس . لكن إذا كان أوان هذه النصيحة قد فات ، فإنك إذن بحاجة لدفع فوائد بسيطة بجانب سداد دفعات الدين الأصلى (وهو الشيء الذى ستحاول فعله بأسرع ما يمكن) . إن تسوية الدين هى إحدى وسائل فعل هذا والتى قد تناسبك . إن ما أقوله هنا هو أنك يجب أن تتوقف عن استخدام ثلاث أو أربع بطاقات ائتمان مختلفة بالإضافة إلى أخرى استنفدت مبلغها بالكامل بالإضافة لقرض من البنك إلى جانب الأصول الأخرى التى اقترضتها . من السهل تحويلها جميعاً إلى قرض واحد ، مزق بطاقات ائتمانك (وستحتاج إلى مقص هائل القوة لفعل ذلك) وخذها كلمة من مجرّب ؛ لأننى مزقت العديد من بطاقات الائتمان مسبقاً ، وسدد البطاقة الأخرى ذات المبلغ المستنفد . نعم ، أنا أدرك مقدار سهولة وعملية بطاقة الائتمان ، لكن لا تنس أن هناك بديلاً تقليدياً لها - ألا وهو النقود السائلة .

وهناك كلمة تحذير أسوقها لك ، حينما تعمل على تسوية ديونك ، تأكد من أنك لا تقوم بتحويل الديون قصيرة الأجل إلى ديون طويلة الأجل . الفكرة هنا هى أن تقوم بدفع الديون ، بكل سرعة .

القاعدة ٣٨

لا تنس أن هناك بديلاً تقليدياً لبطاقات الائتمان - ألا وهو النقود السائلة .

وإذا ما قررت أن تسوى ديونك ، إليك بعض النصائح :

- لدى صديق كتب إلى كافة دائنيه وعرض عليهم سداد نصف المبالغ المستحقة فوراً شريطة أن يقوموا بإلغاء الدين - وشمل هذا أيضاً شركات بطاقة الائتمان ، والمفاجأة هنا أن جميعهم وافقوا على هذا الأمر ، وهكذا أخذ صاحبى هذا قرضاً من البنك وسدد لهم نصف الديون دون أن يضطر لإشهار إفلاسه ، وهكذا تمكن من تخفيض كافةً ديونه إلى النصف . فكرة عبقرية حقاً !
- لا تستجب أبداً لإعلانات الشركات التى تعرض عليك تسوية الديون نيابة عنك ؛ إن هذه الإعلانات موجهة للناس الذين لديهم من المال أكثر من العقل .
- ابحث عن القروض الخالية من الفوائد - لا تقبل القروض المقدمة من البنك الذى تتعامل معه لمجرد أنه البنك المعتاد لديك ؛ فقد لا يقدم لك أفضل العروض .
- لا تضع منزلك كضمان لأى قرض مطلقاً ، ومهما كانت الظروف . إذا فعلت ذلك ، فقد تفقد منزلك إذا ما لم تستطع دفع أقساط الدين . هل هناك شيء يستحق هذا ؟ لا أظن ذلك .

القاعدة ٣٨

- تحقق من الشروط المكتوبة بخط دقيق ، والخاصة بعملية تسوية الدين ، وتأكد من أنك لم تتعرض لأى غرامة عند محاولة تسوية دينك مبكراً .
- خذ قرضاً واحداً فقط حتى يمكنك تسويته ، وخذ هذا القرض مرة واحدة فقط ، تعلم من درسك وامض قدماً .
- سدد الدين بأسرع ما يمكنك ـ فكلما طال وقت الدين ، زادت الفوائد التى تدفعها .
- إذا كان لابد من الاقتراض ، اقترض بضمان شيء يمكنك إعادة بيعه (آلة ، معدة ، شاحنة ، توصيل طلبات) ، وحاول ألا تتجاوز قيمة القرض قسيمة الضمان .
- أما الاقتراض الآجل فشيء مختلف . عندما بدأ " جاك كوسين " شركة تيسكو ، اتفق على أن يدفع إيجار الشركة فى نهاية كل ثلاثة أشهر ، وبينما كان عليه دفع الإيجار بعد ثلاثة أشهر ، بدأ فى كسب المال منذ يوم العمل الأول ، وبحلول اليوم التسعين ، كان قد كسب من المال ما يزيد بكثير عما يدين به .

القاعدة ٣٩

قم بتنمية مهارة معينة وسوف تعود عليك بالنفع دائماً

هناك مقولة شائعة مفادها أن ذلك الذى يدفع للعازف هو من يحدد اللحن المعزوف وهذا صحيح ، لكن يمكن للعازف أن يحدد المال الذى يرغبه مقابل اللحن الذى سيعزفه مادام ذلك اللحن :

- مطلوبًا .
- نادر الوجود .
- صعبًا إلى درجة ما (أو يتطلب عزفه مهارة متفردة) .

عليك بتجهيز أداة لائقة ، ولحن قوى [١٤] ، وطريقة متفردة وطرق بيع مميزة ، واخلق لنفسك اسماً ، وسوف تجد العالم كله يطرق بابك ويدفع لك بسخاء .

وبمجرد إتقانك لشىء لا يستطيع الآخرون فعله - أو يستطيع القليل من الناس فعله - يمكنك عندئذ أن تطلب ما تشاء من المال مقابله . وصدقنى عندما أقول لك إنه ليس بالضرورة أن تكون تلك المهارة شيئاً نادراً أو صعباً لهذه الدرجة ، بل مجرد شىء يريده الناس ويدفعون

---

[١٤] تشبيه لأى عمل .

القاعدة ٣٩

من أجله ، تذكر ذلك الرجل الذى كان ماهراً فى تلميع السيارات وبسعر مرتفع ، (*القاعدة ٧*) .

يمكنك التدرب لتكون جراح مخ ماهراً [١٥] ، لكن سيحتاج ذلك الأمر منك أكثر من عشر سنوات من التمرين والتعليم واليد الثابتة الماهرة . باستثناء ذلك ، فكر فيما يمكنك تقديمه . ما هى مهاراتك ، مواهبك ، نقاط قوتك وضعفك ؟ من يحتاج إلى تلك المهارات ؟ كيف يمكنك استخدامها الاستخدام الأمثل ؟ كيف يمكنك أن تعرف الأشخاص الذين يحتاجون إلى المهارات التى تملكها حقاً ؟

ما هى المهارة التى عليك إتقانها حتى تلبى احتياجات معينة ؟

بمجرد إتقانك لشىء لا يستطيع الآخرون فعله - أو يستطيع القليل من الناس فعله - يمكنك عندئذ أن تطلب ما تشاء من المال مقابله .

---

[١٥] يسمى أيضاً جراح أعصاب .

القاعدة ٣٩

ولتحقيق هذا ، غير مسموح لك بقول الآتى :

- لا أعرف .
- لست واثقاً .
- لا شىء فى الحقيقة .
- ليس الكثير .
- ماذا تعنى ؟ مهارة ؟ موهبة ؟ لدى أنا ؟

بالله عليك ، كل منا يملك شيئاً أو يستطيع فعل شىء خاص به ، شىء نشعر أننا نستطيع تكوين ثروة من ورائه فقط إذا ما أعطانا أحدهم فرصة لذلك [١٦] . كل من لديه حلم يريد أن يحققه ، وكل من لديه خطة يود تنفيذها . ربما كان كل ما علينا هو البحث والتنقيب فى المكان المناسب ، وإشارة استدعاء بسيطة قد توقظنا من سباتنا حتى نفعل شيئاً ما . حسناً هذا هو المطلوب : انهض من سباتك وابدأ العمل .

---

[١٦] لن يعطيك أحد أى فرصة ـ بل أنت من تخلق فرصة لنفسك ، وتقاتل من أجلها حتى تستسلم لك ، إنك يجب أن تتحين الفرص وتتبعها وتصطادها باستخدام بندقية الفرص ، ولابد أن تطالب بالفرص حتى تكسبها ـ فقط اعلم أنه لن يمنحك أحدهم أى فرصة بسهولة .

القاعدة ٤٠

اجعل عملية سداد ديونك أهم أولوياتك

هـل تقـوم بتـسوية حساب بطاقة ائتمانك كل شهر ؟ إذا كنت تفعل ، ولم يكـن لـديك أى ديـون أو قـروض قائمـة ، فحسن ما تفعل ؛ فأنت هكذا لا تـضيع المـال علـى دفع الفوائد وأنت فى موقع قوى يتيح لك المضى قدماً ، ويمكنك أن تتغاضى عن قراءة بقية هذه القاعدة والانتقال للقاعدة التالية .

لكـن إذا كـان **لـديك** بطاقـة ائـتمان (أو خمـسة) وبطاقـة أخـرى مـثقلة بالديـون وقـروض أو ديـون أخـرى [١٧] ، فأنـت لست وحدك بالتأكيد فى هـذا الأمـر ؛ فمـن الـسهل للغايـة أن يحـصل المرء على بطاقة ائتمان فى أيامـنا هـذه ، ونحـن نعيش فى مجتمع تسوده سياسة " أستمتع بالأشياء الآن ، ثـم أدفـع فـيما بعـد " . والمـشكلة هنا هى أن الديون تكبلنا وتقيد حـركتنا ، ونحـن نـضيع المـال سـدى عـن طريق دفع الفوائد (فمثلاً إذا اقترضـت مائتـى ألـف جنـيه ، سـينتهى بك الأمر وقد دفعت عدة آلاف مـن الجنـيهات كفـوائد ـ ويعـتمد الـرقم النهائـى الـذى تدفعـه علـى مدة القـرض ، بالإضـافة إلى معـدل الفائدة) . إن الدين هو حبل مشدود حول العـنق ـ إنـه يـشعرك بالـضيق ، ويمـثل إزعاجاً دائماً فى عقلك ، ويمكن بسهولة أن يتحول إلى مشكلة عويصة تؤثر على صحتك وكذلك ثروتك.

---

[١٧] لم أدرج هـنا الـرهن العقـارى بالمناسـبة ـ على الرغم من أنه فى الأساس يعد ديناً ؛ لأنه يمكن النظر إليه على أنه استثمار ونأمل ذلك ، ولذا فهو يمثل حالة خاصة .

القاعدة ٤٠

إن الديون تكبلنا وتقيد حركتنا .

لا يوجد شك فى هذا . إن أول شيء يتوجب عليك فعله فى رحلتك لتكوين الثراء هو أن تسدد ديونك أو قروضك بأسرع وقت ممكن ، ولا تقدم على شيء آخر حتى إكمال هذا الأمر ؛ فلا توجد أى فائدة على الإطلاق من البدء فى وضع المال فى حساب ادخارى يقدم لك أرباحاً قدرها عشرة بالمائة على الأموال التى تدين بها للبنك أو لأى شخص آخر . إن هذا الأمر لا يعقل مطلقاً . إنها حقيقة ثابتة تقتضى أن هؤلاء الذين يقترضون المال يدفعون معدل فوائد أعلى من ذلك الذى يتلقاه من يدخرون أموالهم .

أعترف أنه قد يصادف أحياناً أن تجد قرضاً ميسراً تدفع فيه نسبة فوائد قليلة وتقوم باستغلال ذلك المال ليحقق لك نسبة أرباح أعلى ، لكنى أحثك على أن تتوخى أقصى درجات الحذر . إنك تلهو بالنار هكذا ، وإذا لم تكن استثماراتك خالية تماماً من المخاطر (وهو ما أشك فيه بشدة) فعليك أن تقوم بسداد الدين أو القرض بأسرع ما يمكنك .

وأحب أن أؤكد هنا على أن هناك القليل من الاستثناءات المحتملة لهذه القاعدة . على سبيل المثال ، عندما تقترض المال بغرض الاستثمار فى شركة ما معينة وكنت تعرف ما تفعل حقاً . إننا نتحدث فى هذه القاعدة عن الديون الشخصية بشكل أساسى .

القاعدة ٤٠

إننــى أعلم مقدار الصعوبة اللازمة لكى تعيش حياة خالية من الديون . لكـن لابـد لـك من أن تفعل هذا . ارسم خطة تحدد فيها الطريقة التى تـنوى بهـا الـتخلص من ديونك ـ وابدأ بسداد تلك الديون ذات الفوائد الأعلـى إذا كـان لديك أكثر من دين . ستحتاج لحافز كبيرٍ لتحمل هذا الألم الوقتـى فـى سـبيل تحقـيق فائـدة وربح عظيم مستقبلاً ، وبالطبع بمجرد أن تسدد كل ديونك ، لن تقدم على هذا الأمر مجدداً بالطبع ، ألـيس كـذلك ؟ (*انظـر القاعـدة ٣٦*) بالطـبع لـن تفعل ؛ إنك إنسان ملتزم بالقواعد الآن .

القاعدة ٤١

لا تنشغل كثيراً بكسب قوت يومك بدرجة تلهيك عن تكوين الثروة

الأمر سهل . إنك بحاجة لوظيفة لأننا جميعاً بحاجة لهذا حتى نعيش ، ثم تنشغل بعدها فى طلب الرزق لدرجة تستهلك معظم وقتك وطاقتك حتى لا يتبقى القدر الذى يمكنك من التفكير فى فعل شىء مختلف أو إضافى أو شىء أكثر ذكاء حتى تجنى من ورائه المال . كم منا يترك شئونه المالية تنفلت من بين يديه ، وماذاك إلا لأننا نشعر بصراحة بأن هناك أشياء أفضل نقضى فيها وقتنا الثمين عن أن نقضيه فى محاولة فهم وتخطيط مواردنا المالية أو التخطيط لتغيير حياتك الخاصة أو المهنية تغييراً جذريًّا ؟

أحياناً ما ننشغل فى وظائفنا ، لدرجة أننا ننسى هدفنا الأساسى - تحقيق قدر معقول من الثروة . حسناً ، لكى تصير ثرياً ، لابد أن تتذكر أن تفكر فيما وراء ساعات عملك الأساسية (سواء من ٩ إلى ٥ أو من ٨ إلى ٨ أياً كانت) وأعط نفسك الفرصة للتفكير فى الصورة الكاملة - ثم أقدم على الفعل .

الكثير والكثير من الناس يعملون من أجل قوت يومهم - وبدون هؤلاء لن يصبح الأثرياء أكثر ثراء ، وهذا لا يعنى أن هؤلاء العمال يساء استغلالهم . لكنى أعنى أنه لو أن الناس اقتنعوا واكتفوا بعملهم وأنفقوا وقتهم وجهدهم كله مقابل أجورهم الزهيدة ، فسيكون هناك أناس

القاعدة ٤١

آخرون ممن يرون الفرص وينتهزونها لكى يصبحوا أثرياء ؛ ذلك لأنهم لم يقصروا تفكيرهم فى عملهم فقط ونظروا للصورة الكاملة .

إنك تعمل لكسب قوت يومك فعلاً ، وأنت تعلم يقيناً أن تلك الوظيفة لن تجعلك ثرياً ، لابد إذن أنك تحب وظيفتك هذه ، أليس كذلك ؟ كلا ، هذا ليس سؤالاً صعباً أو مخادعاً ؛ إن الهدف منه هو أن تحدد أولوياتك . إذا كان الغرض الوحيد من عملنا هو المال ، فمن المعقول عندئذ أن نعمل لنكسب قدر استطاعتنا ، وكما نريد .

إذا كان الغرض الوحيد من عملنا هو المال ، فمن المعقول عندئذ أن نعمل لنكسب قدر استطاعتنا .

إذا كنت تحب عملك فقط ، ولكن لا يأتيك المال منه ، فستكون بحاجة لإيجاد استراتيجية لتحقيق الثراء بحيث لا تعتمد على دخلك من " وظيفتك اليومية " . إنه لشيء رائع أن تحب عملك ، لكن إذا ما كنت ترغب كذلك فى الثراء ، احرص على ألا تضيع وقتك فى وظيفتك هذه بحيث تغفل عن التخطيط لكيفية تحقيقك الثراء ، أو الاستراتيجيات والأفعال الأخرى التى تحتاج إليها لكى تخلق لنفسك مصدراً ثانياً بديلاً للدخل .

القاعدة ٤١

وإذا ما كنت غير راض عن أجرك و / أو تكره وظيفتك فلابد أن تسأل نفسك عن سبب استمرارك فى هذه الوظيفة ، وما يمكنك أن تفعله . وأسوأ الاحتمالات هو أنك لا تشعر بالرضا أو المكافأة عن وظيفتك ، لكنك منشغل بها لدرجة أنه لا وقت لديك للتفكير فى خطة تجلب لك سعادة وثروة أكثر ، وبينما أنت منكب فى عملك لتكسب قوت يومك ، ستفوتك ملايين الفرص لتحقيق الثراء دون أن تراها . تخيل أنك أفقت بعد عشر سنوات وأدركت أن هذا هو ما حدث . إذا كان هذا هو حالك فافعل شيئاً الآن . غيِّر من منظورك واغتنم يومك قبل غدك .

القاعدة ٤٢

ادخر مبالغ ضخمة ، أليس هذا أفضل ؟

دائماً ما كنت أعتقد أنه لو جاءنى مبلغ كبير من المال لادخرت منه جزءاً ضخماً ، وستكون هذه الوسيلة المثالية للادخار ، لكن أحد أصدقائى يقول إن هذا هراء وإن ادخار القدر القليل هو أفضل أسلوب للادخار . من منا مصيب ومن منا مخطئ ؟ من الواضح أنه لابد أن أكون أنا على الصواب ؛ فهذا هو كتابى أنا على أية حال .

لننظر إلى الأمر بعقلانية أكبر . لنقل إننى ادخرت مبلغاً ضخماً . لنقل عشرين ألفاً من الجنيهات التى ربحتها من عملى أو من شىء بعته ، وأننى أنفقت نصف هذا المبلغ وادخرت نصفه الآخر ، وأننى فعلت هذا وأنا فى سن الخمسين . كم سيكون هذا المبلغ حينما أصل لسن التقاعد .

أما صديقى فيقتر على نفسه ويدخر عشرة دولارات شهرياً - وهو ما أطلق عليه رقائق البطاطس الصغيرة ، لكنه بدأ مبكراً - فى سن العشرين ولم يفوت شهراً واحداً . من منا سيحصل على مبلغ أكبر عند التقاعد ومن منا سيضطر للتوفير فى أكياس الشاى ؟ هيا ، بإمكانك حساب هذا الأمر فى عقلك ، أليس كذلك ؟ لا يمكنك . حسناً ، فى هذه الصفحة جدول (محسوب على فرض وجود نسبة فائدة قدرها خمسة بالمائة) .

القاعدة ٤٢

أرأيت ؟ لقد قلت لك إننى محق . لكن ليس بفارق كبير . آمل أن تكون قد تعلمت درساً قيماً هنا . من الجيد أن تكون مقتصداً وتدخر القليل بانتظام ، لكن على المدى البعيد فإن ادخار مبلغ كبير فى مرحلة لاحقة من حياتك سيمكنك من أن تحظى بنفس القدر من المال الوفير .

[illegible]	[illegible]	[illegible]
١	١٢٦[١٨]	
٢	٢٥٨	
٣	٣٩٧	
٤	٥٤٣	
٥	٦٩٦	
٦	٨٥٧	
٧	١٠٢٥	
٨	١٢٠٢	
٩	١٣٩٨	
١٠	١٥٩٤	
١١	١٨٠٠	
١٢	٢٠١٦	
١٣	٢٢٤٣	
١٤	٢٤٢١	
١٥	٢٦٦٨	
١٦	٢٩٢٧	
١٧	٣١٩٩	
١٨	٣٤٨٥	

---

[١٨] أعلم أعلم ، لن يحصل على خمسة بالمائة على المبلغ كله لأنه لم يكن قد استثمر المائة والعشرين جنيهاً لمدة سنة كاملة بعد ، لكنه مجرد مثال .

١٩	٤١٦٣	
٢٠	٤٤٩٧	
٢١	٤٨٤٧	
٢٢	٥٢١٥	
٢٣	٥٦٠١	
٢٤	٦٠٠٧	
٢٥	٦٤٣٣	
٢٦	٦٨٨٠	
٢٧	٧٣٥٠	
٢٨	٧٨٤٣	
٢٩	٨٣٦١	
٣٠	٨٩٠٥	هذا هو العام الذى بدأت فيه ادخاراتى الضخمة بداية بعشرة آلاف جنيه[19] بفائدة ٥٪ = ١٠٥٠٠ جنيه
٣١	٩٤٧٦	١١٠٢٥
٣٢	١٠٠٧٥	١١٥٧٦
٣٣	١٠٧٠٤	١٣١٥٤
٣٤	١١٣٦٥	١٢٧٦١
٣٥	١٢٠٥٩	١٣٣٩٩
٣٦	١٢٧٨٧	١٤٠٦٨
٣٧	١٣٥٥٢	١٤٧٧١
٣٨	١٤٣٥٥	١٥٥٠٩
٣٩	١٥١٩٨	١٦٢٨٤
٤٠	١٦٠٨٣	١٧٠٩٨
٤١	١٧٠١٣	١٧٩٥٢
٤٢	١٧٩٨٩	١٨٨٤٩
٤٣	١٩٠١٤	١٩٧٩١
٤٤	٢٠٠٩٠	٢٠٧٨٠
٤٥	٢١٢٢٠	٢١٨١٩
الإجمالى	٢١٢٢٠	٢١٨١٩

[19] مع افتراض أننى استثمرت مع بداية العام .

القاعدة ٤٣

لا تستأجر ، بل اشترِ

كلنا نملك أماكن نعيش فيها ، وكلنا نواجه الاختيار ما بين أن نستأجر مكاناً يؤوينا أو نشتريه ، ومعظمنا لا يستطيع أن يشترى منزلاً دفعة واحدة (أشك أنك ستقرأ هذا الكتاب إذا كنت واحداً من هؤلاء) ، وهكذا لكى يشترى الفرد منزلاً خاصاً به لابد أن يقترض مبلغاً كبيرًا من المال ليشتريه به . لكن انتظر لحظة : ألم نقل من قبل إن الاقتراض شىء سيئ جداً جداً ، وإنه لا يجدر بنا مطلقاً الإقدام عليه ؟ ألم نقل مسبقاً إن هذا يعد ضرباً من الجنون بسبب نسب الفوائد المرتفعة التى تدفعها للدين وما إلى ذلك ؟ لقد قلنا هذا حقاً .

كيف يمكنك إذن أن تمتلك منزلاً دون أن تقترض ، وأن تشترى دون أن تضطر لأخذ رهن عقارى ؟

والإجابة هى أن الرهن العقارى يمكن النظر إليه على أنه استثمار أكثر منه اقتراضًا ، فإذا ما اشتريت عقاراً مقابل رهن عقارى ، فإنك بهذا تقوم باستثمار شهرى ، الفارق هنا هو أنك تدفع المال للشركة التى تدير الرهن العقارى ، فعلى المدى الطويل (اذا كنت محظوظاً ، وعلى المدى القصير أيضاً) فقد تتوقع أن تكون الفوائد التى تدفعها مقابل الرهن العقارى أقل من الزيادة فى قيمة العقار ذاته . إن ما تعول عليه

القاعدة ٤٣

هنا هو أن تزيد قيمة منزلك على المدى البعيد وترتفع ، وبهذا تكون قد استثمرت أقساط الرهن التى كنت تدفعها فيه .

كيف يمكنك إذن أن تمتلك منزلاً دون أن تقترض ، وأن تشترى دون أن تضطر لأخذ رهن عقارى ؟

أما الاستئجار فهو ليس باستثمار على الإطلاق فلن ترى تلك الأموال التى دفعتها نظير الإيجار ثانية ، وهذا شيء مؤكد .

أما فى حالة القرض العقارى ، فهناك فرصة جيدة على المدى البعيد أن تكون هناك زيادة فى قيمة منزلك تزيد من قيمة الأقساط التى كنت تدفعها ، وهكذا عندما تبيعه ، ستكون تلك الزيادة ملكك أنت .

هناك من يعتقدون أن شراء المنزل بدلاً من استئجاره يجلب العديد من الضغوط ، ويعنى وجود قدر أقل من الاستمتاع . لكن الملكية فى حد ذاتها لا تولد ضغوطاً بل المال الذى تقترضه لفعل هذا ومدى تأثيره على موقفك المالى الكلى . المهم هنا هو أن تفكر بتمعن فى مقدار دفعات وأقساط القرض ، وأن تجد فى نفسك القدرة والاستعداد لدفعها بنفس راضية .

القاعدة ٤٣

وبالطبع إذا ما اشتريت منزلاً ، فلا توجد ضمانات بأنه سيزداد فى القيمة ـ فدائماً ما تحدث انخفاضات فى أسعار العقارات ـ لكن مع الوقت تزداد احتمالات التعافى من هذه السقطات ويرتفع الثمن ، وفى الواقع فإن أفضل شىء هو الشراء بثمن بخس والبيع بثمن مرتفع . هكذا تكون لديك فرصة جيدة حيث تستثمر الأرباح فى شراء منزل آخر دون الحاجة للاقتراض ، وهكذا تقلل من أقساط القرض ، وفى النهاية ستتمكن من شراء منزل خاص بك دون وجود أقساط وسيكون لديك مكان خاص بك تعيش فيه دون أى أقساط تدفعها .

وبالمثل يمكنك أن تفعل مثلما يفعل معظم الناس وتشترى منزلاً ضخماً أغلى ثمناً ، وهذه ليست طريقة لتكوين ثروة لكنها وسيلة لحفظ الثروة ، وهو ما أجده شيئاً لا بأس به على الإطلاق .

القاعدة ٤٤

تَفَهَّمْ ما يعنيه الاستثمار حقاً

معظم الاستثمارات لها هدف مزدوج ؛ فهى تضمن لك دخلاً ثابتاً ، كما أنها تزيد من قيمة رأس المال المستثمر ، بمعنى أنك إذا ما استثمرت مبلغاً من المال (والذى يعرف برأس المال) فسوف تحصل على دفعات صغيرة منتظمة من المال وكذلك ستزيد قيمة رأسمالك المستثمر ، أى إن المال الذى استثمرته سوف يزداد .

لنفترض أنك استثمرت فى العقارات . فى الظروف المثالية ستكون قادراً على أن تؤجر عقارك ؛ مما سيمنحك مبالغ مالية منتظمة ألا وهى مبالغ الإيجار المستحقة ، كما أن قيمة العقار ذاته سوف ترتفع ، وهكذا تزداد قيمة استثمارك مع الوقت .

وبالمثل ينبغى أن تدفع لك الأسهم توزيعات أرباح (أى تولد لك دخلاً) وعند بيعها ينبغى أن تزيد قيمتها على القيمة التى اشتريتها بها (أى تزداد فى القيمة) . أفهمت الفكرة ؟ ولاحظ هنا أننى أقول " ينبغى" وليس " سوف " ـ فلا شيء مؤكد فى هذه اللعبة .

ويمكنك بالطبع الاستثمار فى أى شيء يحلو لك :

- أسهم الشركات .

القاعدة ٤٤

- مشروع أخيك المعتمد على شراء القوارب القديمة وبيعها بمبالغ أعلى بعد إصلاحها .
- اللوحات الفنية والعملات القديمة والسيارات الكلاسيكية والكتب النادرة والزجاج الجورجى .
- صناديق التقاعد وما على شاكلتها مثل حسابات الإيداع والادخار .
- الاختراعات وعمليات تطوير المنتجات الجديدة .
- الأفكار والناس .
- العروض المسرحية والأفلام السينمائية والبرامج التليفزيونية .

ولا يجب أن يقتصر الأمر على عمليات الاستثمار القديمة المعتادة فقط ؛ فهناك أيضاً :

- اتفاقيات الرعاية مثل سباقات السيارات وفرق كرة القدم ، إلخ ؛ وذلك من أجل زيادة الوعى بها (وبالتالى معرفة الناس بك وليس فقط سباق السيارات أو فريق الكرة) .
- الاستثمار فى أوجه الخير - حيث تستثمر فى الناس والأفكار بصورة لا تضع مصلحتك الشخصية فى المقام الأول وذلك فى مقابل عمليات الاستثمار الهادفة للربح المادى فقط (وهو على النقيض من الاستثمار فى المشروعات ؛ حيث يتم الاستثمار فى الناس والأفكار وذلك بغرض تحقيق الربح ليس أكثر) .

القاعدة ٤٤

تذكر أن الاستثمار مهما اختلف نوعه فهو نوع من المقامرة ، مهما اختلفت نظرتك تجاهه ، وأن الخسارة ممكنة ، واسأل شركة لويد إذا لم تصدقنى .

> تذكر أن الاستثمار مهما اختلف نوعه فهو نوع من المقامرة ، مهما اختلفت نظرتك تجاهه .

ومن ناحية أخرى ، فإن الاستثمار فى المشروعات منخفضة الخطورة يمكن أن يدر عليك عوائد معقولة .

القاعدة ٤٥

قم بتكوين مبلغ كبير من المال ثم استثمره بحكمة

إن الكثير من الناس لا يعجزون عن تحقيق الثراء ، كما قلنا سابقاً ، فقط لمجرد أنهم أكسل مما ينبغى ، بل يعجز الكثيرون عن ذلك لأنهم لا يعرفون ما يفعلونه بالمال الذى كسبوه . من السهل أن تفكر فى الأمر على هذا النحو ؛ فبمجرد أن تتحصل على قدر معين من المال الذى كسبته ـ المال الذى تستحقه ـ فالطبيعى أنك ستنفقه . لقد كسبته بعرق جبينك ـ على افتراض أنك لم تسرقه من أحد ـ وأجل أنت بالفعل تستحقه . لكن لا ، لا تنفقه كله الآن ، مهما كانت رغبتك قوية فى تلك السيارة أو ذلك المنزل المطل على البحر ، أياً كانت المغريات .

لقد فعلت ذلك الأمر أنا نفسى . أعتقد أن جميعنا فعله . لقد حصلت ذات مرة على مبلغ كبير من مسترجعات الضرائب ، وأنا لا أتذكر تحديداً لماذا كنت أحاسب وفق شريحة ضرائبية مبالغ فيها ، لكن هذا حدث لسنوات عديدة ، وعندما أعادوا ذلك المبلغ لى كان مبلغاً كبيرًا ؛ وبالطبع أضعته كله على إجازة رائعة ، لكن هذا هو الفارق بين الرجل الغنى والرجل ميسور الحال ؛ فالغنى يرى مثل هذا الهبوط المفاجئ للثروة أنه فرصة لكسب المزيد من المال ، أما الشخص الميسور الحال فسيظل كذلك لأنه يرى فى هذا المال فرصة له ليحظى ببعض المتعة ، ولا ضير فى هذا إذا كان هذا هو هدفك فى الحياة ـ

القاعدة ٤٥

المتعة الفورية وحسب ، لكن إذا ما كنت تطمح لتحقيق ثراء أعظم ومتعة أكبر (وإن كانت مؤجلة قليلاً) فيجب عليك إذن أن تتعلم كما تعلمت أنا أنه بمجرد حصولك على مبلغ من المال ، أو ادخار مبلغ ما ، أنه لابد أن تستثمره فوراً بصورة مفيدة ، وأفضل استخدام لهذا المال هو استثماره ليكون بذرة لتكوين ثروتك .

والمال هكذا لن يضيع ، بل سيعمل لحسابك ، وبمجرد ازدياد هذا المال سيبدأ فى جلب المزيد من الأموال الرائعة ، وعندئذ تستطيع أن تحظى بالإجازة التى تريد . لكن لابد لك من أن تنتظر وأن تستخدم هذه البذرة بحرص وحكمة . اعتبرها بمثابة " محفز " لجذب المال ، وهذا مصطلح يطلق على المبلغ البسيط الذى يوضع لتحفيز الناس على منح الإكراميات ؛ فلابد أن تضع بعض المال فى الطبق وإلا لن يجد الناس محفزاً لدفع الإكراميات . إن عازفى الموسيقى فى الطرقات يفعلون هذا الأمر أيضاً ؛ حيث يضع الواحد منهم عملة أو اثنتين فى القبعة ليشجع الناس على وضع بعض المال بها ، فلن يضع أحد أى أموال فى قبعة خالية ، وما ستفعله أنت هو وضع البذرة لتكوين ثروتك .

لن يضع أحد أى أموال فى قبعة خالية .

القاعدة ٤٥

لكنك قد تقول : لكنى لن أضع يدى مطلقاً على أى مبلغ كبير من المال . هذا ليس حقيقيًا ؛ فأنت تحصل على مبلغ كبير من المال فى نهاية كل أسبوع طوال حياتك على صورة راتب أسبوعى - على افتراض أن لك وظيفة ها هنا . وأنت تختار الأوجه التى ستنفق بها مالك - أقساط الرهن العقارى ، الطعام ، السيارة ، الترفيه ... إلخ . لكن إذا ما أردت تغيير نمط حياتك هذا واستبدال آخر به ، فلابد أن تغير وجهة نظرك حيال الأمر كله ، ونقطة البداية هى ادخار مبلغ معين كل أسبوع ؛ وذلك حتى يتكون لديك هذا المبلغ الكبير ؛ وبمجرد تكوين مثل هذا المبلغ ، فكر وابدأ فى استثماره ، وفى الواقع أنت بحاجة لتحويل تلك الأموال إلى نوع من الأصول الاستثمارية التى تدر عليك دخلاً معيناً - وليكن أسهماً مثلاً ، أو عقاراً يمكنك تأجيره ، أو أى شىء آخر . إن الثروة ستتكون ببطء وعبر فترة من الوقت مادمت حريصًا على جعل كل مبلغ تكسبه يعمل لصالحك .

القاعدة ٤٦

اعلم أنه على المدى البعيد ، لن تفوق العقارات الأسهم بصورة كبيرة

لقد تجمع لديك مبلغ من المال وتنوى استثماره ، لكن فيم ستستثمره تحديداً ؟ إن العقارات والأسهم هما من أكثر الاختيارات شيوعاً ، لكن أيهما ستختار ؟

بعد انهيار أسهم شركات الإنترنت فى عام ٢٠٠٠ والذى أدى لانخفاض أسعار الأسهم بصورة عامة تحول الناس فى المملكة المتحدة من الاستثمار فى الأسهم إلى الاستثمار فى العقارات ، وهو ليس بالأمر المستغرب حقيقة ؛ حيث إن العديد من الناس الذين استثمروا أموالهم بكثرة فى الأسهم فى أواخر التسعينات شاهدوا بأعينهم أسعار أسهمهم وهى تنخفض بشدة بدرجة آلمتهم للغاية - بل وأفلست بعض الشركات تماماً ، وهو ما يعنى أن المستثمرين خسروا أموالهم بالكامل .

ومع اتجاه الناس نحو شراء العقارات بأعداد ضخمة فقد ازدهرت سوق العقارات التى يتم شراؤها بغرض الاحتفاظ بها ، ومع وجود طلب كبير من المستثمرين المشترين ، ارتفعت أسعار العقارات ، وفى النهاية وصلنا إلى مرحلة معينة فى بعض المناطق ؛ حيث أصبح العديد من العقارات متاحة للإيجار وبأسعار زهيدة ؛ مما أدى إلى انخفاض الدخل من العقارات المؤجرة لدرجة أصبحت لا تتماشى مع الطلب المتزايد عليها ، ومع ذلك فإن من اشتروا فى بداية هذه الموجة فى

القاعدة ٤٦

نفس المناطق أبلوا بلاء حسناً . ومع ذلك ، وفى السنوات التى تلت سنة ٢٠٠٠ استردت أسعار الأسهم عافيتها ، وبالنسبة لأولئك الذين تمسكوا بأسهمهم لمدة طويلة حتى تجاوزوا الأزمة ، شهدوا ارتفاع قيمة استثماراتهم مجدداً .

ما هو الأسلوب الأفضل إذن ، الاستثمار فى الأسهم أم فى العقارات ؟ حسناً ، على المدى القصير لن يكون الفارق كبيراً ، أما على المدى البعيد فسوف تفوق الأسهم سوق العقارات .

لكن لا تخطئ فهمى هنا ـ فهناك دائماً مكان محجوز فى استثماراتك للعقارات ـ وما أعنيه هنا هو أنك يجب أن تنوع من استثماراتك ـ أى تكون حافظة استثمارية متنوعة كما يسميها المحترفون ، وأى حافظة استثمارية جيدة لابد أن تتضمن نسبة من أسهم العقارات .

أى حافظة استثمارية جيدة لابد أن تتضمن نسبة من أسهم العقارات .

إحدى المميزات الكبرى للاستثمار فى العقارات هى أنك يمكن أن تعيش بداخلها (فكما ذكرنا فى القاعدة ٤٣ لابد أن يكون لك مكان لتعيش فيه) . وعلى الجانب الآخر ، وإذا كنت تشترى العقار بغرض تأجيره ، فسوف يأتيك دخل من العين المؤجرة (لكن لابد أن

تكون حريصاً على أن يكون الإيجار الذى ستحصل عليه كما تتمنى ، وعليك التأكد من أن هناك طلباً على تأجير المساكن فى تلك المنطقة وما إلى ذلك) .

فى حالة الأسهم ، أنت تأمل فى الحصول على دخل منتظم على شكل توزيعات أرباح تدفع لحملة الأسهم ، لكن العائد الأعظم يأتى غالباً من الزيادة التى تحدث فى قيمة أسهمك على المدى الطويل . وببساطة ، بما أن الشركات أمامها إمكانية نمو مستقبلية أكبر من العقارات ، فمن المفترض أن تعطيك الأسهم عائداً أعلى على المدى الطويل ، وأؤكد هنا على كلمة إمكانية ؛ حيث لا يحدث النمو بصورة حتمية دوماً - فيمكن لقيمة أسهمك أو عقاراتك أن تنخفض تماماً مثلما هو محتمل أن ترتفع ؛ فالمخاطرة قدر لا فكاك منه . أما السبب الثانى لتفضيلى الأسهم عن العقارات فهو أن الأسهم - خصوصاً لو كانت الحافظة محترمة ومتوازنة - ستقلل من عامل المخاطرة ، وكلما زاد التنوع فى حافظتك ، قلت نسبة المخاطر . بالإضافة لذلك ، ألا نعلم جميعاً أنه حتى فى أسوأ حالات السوق تدهوراً سترتفع مبيعات بعض السلع ؟

القاعدة ٤٧

عليك إتقان فن البيع

إن إتقان عقد الصفقات مهارة مهمة ، وكذلك إتقان مهارات البيع - وهما لا يعنيان نفس الشيء دوماً ، فأحياناً ما تبيع أشياء خارج نطاق الصفقات . وأهم شيء ينبغي عليك أن تكون قادراً على تسويقه وعرضه للناس في هذه الحياة هو أنت نفسك .

إن عملية البيع هي الأساس الذي تعتمد عليه عملية تحقيق الثراء . وأياً كان ما تفعله لتحقق لنفسك الثراء ، فلابد أن يتضمن عملية بيع : بيع لمهاراتك ، لأشياء ، لأفكار . لا يمكنك كسب المال دون عملية البيع ؛ فالبيع هو أساس تكوين الثراء ، وكل غني يعلم هذه الحقيقة ، وكل فقير يجهلها .

وفي العالم المثالي ينبغي أن تكون قادراً على :

- بيع مهاراتك وقدراتك وسماتك (كل لحظة في اليوم) .
- بيع أي شيء حتى وأنت نائم .
- البيع في بلاد أنت لم تزرها فقط بل لم تسمع عنها من قبل .
- البيع عن طريق الآخرين أو عن طريق مندوب يبيع باسمك .
- بيع أشياء يمكن إنتاجها بثمن زهيد ويعود عليك بيعها بعائد مرتفع .
- بيع أشياء يصنعها آخرون ويمولونها من أجلك .

القاعدة ٤٧

- أشياء توجد فى كل منزل .
- أشياء يمكن تخزينها ونقلها وتتبعها بسهولة .

والقائمة طويلة لا نهاية لها ، لكن الناس يخطئون حين يحاولون بيع أشياء لا يرغب فيها أحد ، إلا إذا كنت مثل " داميان هيرست " تصنع لحوم القرش المملحة . الآن ها هو سوق لم يسبق لى أن فكرت فيه .

ولا تظن أن عملية البيع مقصورة فقط على مندوبى المبيعات المهندمين ذوى السترات اللامعة والكلام المعسول ؛ فكل مرة يظهر فيها "ريتشارد برانسون " على التلفاز منشغلاً فى التحليق بمنطاده فهو يقوم بعملية بيع ؛ حيث يسوق لعلامته التجارية . رجل ماهر ، وعملية بيع ماهرة .

يعجبنى ذلك الشاب الواعى " اليكس تيو " والذى بدأ حياته الجامعية مؤخراً . لقد أراد أن يصبح مليونيراً ، وأدرك أنه لو كان لديه مليون شىء يرغب فيه الناس وباع الواحد منها بجنيه واحد لأصبح مليونيراً ، ثم أدرك أن شاشة صفحة الإنترنت تحتوى على مليون نقطة ضوئية (بيكسيل) ، ثم شرع فى بيع كل نقطة منها مقابل جنيه واحد كمساحات إعلانية ، وعلى الأقل سيحتاج الفرد إلى ٤٠٠ نقطة متجاورة لتكفى مساحة الإعلان (وبالتالى يتكلف ٤٠٠ جنيه) ، لكنه باع نصفها أثناء فترة الأعياد والباقى خلال سنته الدراسية الأولى بالجامعة . فكرة فاشلة ؟ لا أظن ذلك . يمكنك أن ترى النتيجة بنفسك على موقع http://www.milliondollarhomepage.com . وأجل ، لقد ساندته فى مشروعه هذا واشتريت منه مساحة للإعلان عن أعمال مقابل ٤٠٠ جنيه إيماناً منى بأن مثل هذا الشاب بحاجة للتشجيع مقابل أصالة فكرته ومهاراته وإبداعه .

القاعدة ٤٨

لا تظن أن بإمكانك الفوز دائماً

هناك قائمة طويلة بالأشياء والأشخاص الذين لا يمكن التغلب عليهم ، لذا من الأفضل لك أن تكون حريصاً وأنت تتعامل معهم ، ومن ضمن هؤلاء سماسرة المراهنات (وأى شخص آخر يحاول أخذ المال منك من أجل المقامرة - مثل أصحاب صالات القمار ، أوراق اللعب ، حلبات السباق ، مواقع المقامرة على الإنترنت ..إلخ) ، وكذلك مصلحة الضرائب ، كاميرات مراقبة السرعة ، الحكومة ، والدتك ، وزارة التخطيط ، الشركة ، أطفالك ، والموت .

لقد تمت مقاضاة " دان براون " مؤلف رواية " The Da Vinci Code " من قبل مؤلفى رواية أخرى هى " Holy Blood ,Holy Grail " اعتقاداً منهم بأنه اقتبس فكرة عمله منهم ، لكنهم خسروا ، خسروا الكثير . لقد خسروا قرابة ١,٧٥ مليون جنيه بما فيها مصاريف القضية .

وربما يكونون قد آمنوا بصدق بمدى مشروعية قضيتهم ، لكن هل أخبرهم أحد أنهم قد يخسرون ؟ سأندهش بشدة لو أن أحداً لم يخبرهم أنهم لو مضوا فى دعواهم هذه فعلى الأرجح سيخسرون ....

إن السبب فى أهمية حرصك على أن تكون حذراً عند تعاملك مع سماسرة المراهنات والمحامين والمحاسبين ومن هم على شاكلتهم هو أن

القاعدة ٤٨

لديهم معرفة بأشياء أنت تجهلها تماماً ؛ فهم يحملون الأسرار التى تمكنهم (إذا ما أرادوا) من كسب المال من ورائك فقط بسبب جهلك أنت .

ولا تحاول هنا أن تتصرف بوازع من مبادئ الأخلاق وتدعى أنك تستطيع تغيير تلك النظم الراسخة ؛ فهذه هى حقائق الحياة . وعليك التعايش معها . والتحايل عليها ، لكنك لن تستطيع التخلص منها أبداً . لن يمكنك أبداً الفوز على سماسرة المراهنات - أو احتمالات الخسارة . لذلك لا تحاول مطلقاً أن تهزمهم على أرضهم التى يكسبون من خلالها المال من عامة الناس المساكين الجهلاء . إننا نرى هؤلاء العامة الجهلاء المساكين وهم يذهبون إليهم بأرجلهم فاتحين لهم محافظهم ويقولون لهم : " انهبوا منها ما شئتم " ، ثم بعد ذلك يشتكون أنهم أفلسوا وأن الحياة ليست عادلة ، وأنهم لم يحصلوا على فرصتهم العادلة ، وأنه لا أحد يحبهم ، وأن الذنب ليس ذنبهم ، وأنه يجب أن يكون هناك قانون لمحاربة هؤلاء الناس ... إلخ . تذكر أن العام ممتلئ بالقروش ، فلا تنزف قطرة من دمك .

تذكر أن العالم ممتلئ بالقروش ؛
فلا تنزف قطرة من دمك .

القاعدة ٤٩

تَفَهَّمْ طريقة عمل سوق الأسهم

الأمـر بـسيط ؛ فالـناس يـشترون ويبيعون ويتاجرون فى الاستثمارات ـ والتـى يطلـق علـيها أسـهم ـ وهـذه الأسـهم مقسمة حسب الشركات . كـيف يعمـل هـذا الـنظام إذن ؟ والأهـم مـن ذلـك ، كـيف نفلـح فـى الاستفادة منه ؟

الإجابـة الـسهلة للسؤال الأخير هى : " اشتر السهم بسعر منخفض ، ثـم بعـه بسعر مرتفع " ، لكن كلنا يعلم أن الأمر ليس بهذه البساطة . إن عملـية تحديـد مـا الـذى ستشتريه وكم ستدفع مقابله ومتى تشتريه (وعـندئذٍ متـى سـوف تبـيعه) هى موضوع آلاف وآلاف من الكتب ، وأغلـبها أكـبر حجمـاً مـن هذا الكتاب الذى بين يديك ، ولهذا سوف أقـصر إسـهاماتى هـنا علـى بعـض القـواعد الخاصة بعملية الاختيار ، وأول هذه القواعد هو أن تفهم أهم عاملين مؤثرين على عملية الاستثمار برمتها : *القيمة والمضاربة* .

ومـن ناحيتـي أعـتقد أن علمـاء الاقتـصاد لا يختلفون عن المنجمين فى عملـهم كثيراً ، لكنى لا أعترض على الاقتباس منهم . وأحد أهم هؤلاء العلماء هو " جون مانيارد كينز " والذى قال إن سوق الأسهم هى أشبه بمسابقة لاختيار ملكة الجمال .

القاعدة ٤٩

وعندما قال هذا لم يكن يقصد أن سماسرة الأسهم يجب عليهم أن يهجروا ستراتهم ويستبدلوا بها ملابس السباحة ويعلنوا عن رغبتهم في العمل لمساعدة الأطفال أو لتشجيع السلام العالمى ، بل كان يعنى نوعاً من مسابقات الجمال كان يجرى فى بريطانيا ، والذى كانت تديره جرائد لندن ، والذى كان يربح فيه القراء الذين يختارون صورة ملكة الجمال التى تحوز على أعلى نسبة أصوات من القراء الآخرين ، وهذا يعنى أن المكسب غير مرتبط باختيار الفتاة الأجمل ، ولا عن طريق توقع أجمل فتاة فى عيون جمهور القراء ، بل عن طريق تخمين أى فتاة سيخمن جمهور القراء أنها الأجمل من وجهة نظر معظم الناس . وهذه هى الوسيلة التى تدار بها سوق المال حسب رأى " كينى " ؛ فالمستثمرون يحاولون كسب المال عن طريق شراء الأسهم التى يعتقدون أن المستثمرين الآخرين سيرغبون فى شرائها مستقبلاً ، والسعر الذى هم مستعدون لدفعه مقابل السهم لا يعتمد أساساً على قيمة الشركة بل على توقع السعر الذى سيرغب الناس فى دفعه مقابل ذلك السهم . هذه هى أسس المضاربة فى سوق الأسهم أو هذا هو السبب وراء أن القيمة الأساسية للسهم وسعره المتداول قد يتباين بصورة كبيرة .

إن تخمين حركة سوق رأس المال عملية ممتعة لو كنت تريد أن تراقب التوجه الجماعى فى الواقع ، لكن فى مثل عالمنا غير المستقر هذا ، لا تعد هذه وسيلة لتحقيق الثراء . إذا ما كنت ترغب حقاً فى تكوين ثروة من سوق المال ، إليك القاعدة التى أتبعها : كون ثروتك بهدوء ، لكن بثقة ، مع الاعتماد على القيمة . تجاهل كل تلك الضوضاء والأضواء البراقة التى تحدث نتيجة تأثير هذا الخبر أو تلك الشائعة

القاعدة ٤٩

علـى سعر الأسهم . ابتعد عن تلك الوسائل " المجربة " الخاصة بتنبؤ أسـعار الأسـهم غـداً اعـتماداً على أدائها بالأمس (التحليل الفنى ، لا تـنخدع بهذا العنوان البراق ؛ فهو شيء غير عقلانى بالمرة) وأرجو أن تقـاوم إغراء بيع وشراء الأسهم بحثاً عن الثراء السريع . إذا ما انتويت أن تـستثمر فـى الأسـهم ، فابحـث عـن القيمة . ابحث عن الشركات التـى تنـتج أو تفعـل أشـياء سـيجدها الناس أكثر قيمة فى المستقبل ، وابحـث عن الشركات التى تقدر صناديق الاستثمار قيمتها (سنتحدث عنها فى القاعدة ٥٠) .

وبمجـرد أن تجد هذه الأسهم ، قم بشرائها ، وإذا لم تتغير أسس تلك الـشركات ، احـتفظ بأسهمها على المدى الطويل . انتظر حتى يعترف السوق بقيمة تلك الأسهم ، وشاهد ثروتك وهى تنمو .

إذن ، لكـى تشترى السهم المناسب بالسعر المناسب ، إياك والسير مع القطـيع ، بـل ابحث عن القيمة ، واعلم أن هذا الأمر سهل القول لكن عـسير التنفـيذ ؛ وقد تكون محقاً فى اعتقادك أن هذا الأمر قد يستغرق مـنك بحـثاً كبيراً ، لكن يمكنك تسهيل الأمر على نفسك إذا ما اتبعت القاعدة التالية .

القاعدة ٥٠

اشتر الأسهم (أو الأشياء) التى تفهمها فقط

إليك قاعدة أخرى تضعها نصب عينيك : إن شراء الأسهم - أو أى شيء آخر بغرض بيعه لاحقاً لتحقيق المال - هو فى جوهره نوع آخر من المقامرة . حينما كنت أعمل كمدير للنادى ، كان واضحاً أن هناك طبقات فى النوادى . أقلها تلك النوادى ذات ماكينات العملات والتى تملؤها الضوضاء ، وعلى القمة هناك نوادى الرجال الأثرياء المحترمين ذات الأضواء البراقة ، والمقامرون بالطبع يميزون الفارق ويشعرون أن تلك الأخيرة " أنظف " ، وبالمثل ينظر الناس لسوق المال على أنها أرقى منزلة - وبالتالى خالية من المناظر تماماً ، لكن كلها مقامرة ، ولا شيء أكيد فيها .

إذا كنت تنوى المقامرة فى الأسهم (أو أى شيء آخر تريد بيعه ثم شراءه) ، قلل احتمالات الخسارة بقدر الإمكان عن طريق الاستثمار أو شراء الأشياء التى تعرفها وتفهمها فقط ، وهذه هى الوسيلة التى تمكنك من تجنب الكثير من الغموض والذى قد يقودك إلى المخاطرة بأكثر مما تنوى ، أو القبول بمخاطر أنت فى العادة لا تقبلها ، أو الوقوع فى حبائل سوق المال .

إذا ذهبت للتسوق فى متجر " مارك آند سبنسر " ورأيت أن الفرع الجديد يبلى بلاء حسناً ، وأن المتاجر مليئة بالمتسوقين وتسمع الحديث يدور عن كيف أن سلسلة متاجر " مارك آند سبنسر " تحسنت هذا العام ، عندئذ اشتر أسهم " مارك آند سبنسر " ، وإذا ما

القاعدة ٥٠

واصلت دراستك للمتاجر واستمعت للمتسوقين فسوف تدرك سريعاً ما إذا كانت ستظل بمثابة استثمار جيد أم لا .

قلل احتمالات الخسارة بقدر الإمكان عن طريق الاستثمار أو شراء الأشياء التى تعرفها وتفهمها فقط .

عليك فقط أن تكون واعياً للأساس الذى تشترى الأسهم عليه ، قلبك أم عقلك . لدىَّ صديق يستثمر أمواله فقط فى الشركات صديقة البيئة ، وهو يتغنى دوماً بسموه الأخلاقى . وهو يعتقد أنه حجز مكاناً فى الجنة بهذه الوسيلة . إنه مقامر . لكنه لا يدرك هذا . هل يشترى الأسهم بعقله مثلما يشتريها بقلبه ؟ إذا ما وجدت استثماراً فى مجال تحبه ، تحقق أولاً ما إذا كنت تشترى أسهم هذا الاستثمار بناء على مبادئ العمل الرئيسية ، أم أنك لا ترغب فى هذا فقط . إذا ما قال لك تحليلك العقلانى للسوق بأن طواحين الهواء المولدة للطاقة هى المستقبل ، وأنها صناعة نامية لها عوائد مرتفعة ، وأنها رائعة ؛ وهكذا ستستثمر بقلبك وعقلك معاً .

إذا كنت لا تفهم نوعية معينة من الأعمال ، ولا تنوى بذل الجهد لمعرفتها بما يكفى ، فمن الأفضل أن تستثمر فى قطاع آخر . إذا ما أردت الاستثمار فى الأسهم . لكن لا تنوى بذل الجهد واتخاذ القرارات بنفسك ، يمكنك استثمار أموالك فى صندوق مشترك . هذا هو موضوع قاعدتنا التالية .

القاعدة ٥١

حاول ـ بكل الوسائل ـ الاستعانة بمحترفى عملية الاستثمار (لكن لا تدعهم يستغلوك)

كما خمنت من القاعدة ٤٩ فإن معظم الذين يختارون أسهمهم بأنفسهم يعتقدون أن بمقدورهم رؤية القيمة التى لا يراها الآخرون ، وبالطبع لن نرغب فى أن ننظر كثيرًا لنرى إذا ما كانت اختياراتهم السابقة تدعم ذلك أم لا ، وأنا واثق أنه حتى أشد الملتزمين بقواعدنا الواردة هنا لابد أنهم قد أقدموا على اختيارات وقرارات استثمارية خاطئة من قبل . إذا كنت لا تثق بقدرتك على اتخاذ قرارات استثمارية صائبة على الدوام ، أو ربما تريد أن توفر على نفسك مشقة اتخاذ القرارات الاستثمارية بنفسك وتدع شخصًا آخر يفوقك علمًا ليعتنى بالأمر كله - عندئذ من المناسب أن تستعين بالمحترفين .

عند الحديث عن عملية الاستثمار ، ستجد هؤلاء المحترفين كلما وجدت بنايات مرتفعة ولقاءات غداء طويلة . وول ستريت ، سنغافورة ، مدينة لندن ... كلها أماكن تعج بخبراء الاستثمار المستعدين لتسخير خلاصة عقولهم ، وحتى أقوى حواسبهم الآلية كى تعمل بالنيابة عنك ، كل هذا بالطبع مقابل أتعاب بسيطة تدفعها .

إن الذهب ، كما يقولون ، قد يكلفك الكثير لدى شرائه . ولطالما تساءلت لمصلحة من يعمل هؤلاء الخبراء حقاً . لدىَّ صديق قام

القاعدة ٥١

بدراستهم جيداً وكتب عنهم وهو يقسم أنهم ما هم إلا محتالون فى سوق المال ، وعلى الأقل كان " ديك توربين " لديه من اللياقة والاحترام ما جعله يرتدى قناعاً وليس سترة مقلمة . سامحنى إذا كنت سمساراً من سماسرة البورصة - فقد يكون صديقى مصاباً بعقدة الاضطهاد - لكنى شخصياً أعتقد أنك إذا كنت ستستخدم واحداً من هؤلاء السماسرة ذوى السترات المقلمة ليدير استثماراتك ، فعليك التأكد دوماً من أنه يديرها بحكمة ، وهذا هو مربط الفرس ، وهو المقصد من وراء هذه القاعدة . كيف تستعين بهؤلاء الخبراء **لكسب** المال ، دون تركهم **يأخذون** أموالك ؟

> إن معظمهم يحاول بجد ، وبصدق ، لكن فى النهاية يفشلون فى تحقيق أى أرباح تتجاوز معدلات السوق ؛ لذا لا تكافئهم على مجرد المحاولة .

والآن انتبه لهذه النقطة - فهى هامة للغاية ؛ فسوف يقولون لك أولاً إنهم سيأخذون منك مالك ، ثم يستثمرونه بنشاط ، ومن ثم يتجاوزون

القاعدة ٥١

أداء السوق ، وإنهم يفعلون هذا بالفعل وسيواصلون عمله **بكل تأكيد** ، وربما يعرضون عليك بعض الجداول الملونة التى توضح لك كيف تغلبوا على السوق ، *كل عام* . ما عدا العام السابق بالطبع (حيث كانت هذه زلة ـ مجرد تصحيح للمسار ؛ حيث استرخى الجميع فى هذه الفترة ، لكن فى العام **القادم** سوف ... فقط وقع هنا واسترخ وسرعان ما ستربح أرباحك أكثر من " وارن بافيت " نفسه) . هل هذا أجمل من أن يكون حقيقياً ؟ أجل ، فما هذه إلا مجرد أمانٍ مبنية على منطق مغلوط .

لكى نسهل الأمر أقول لك إنه لكى يحقق شخص ما أداء أعلى من أداء السوق لابد أن يؤدى آخر بالمقابل أداء أسوأ من أداء السوق ، وبما أن الشركات الكبرى تستثمر بالفعل معظم أموالها فى سوق المال ، فمن يهزمون حقاً ؟ أنفسهم ؟ بالفعل ، وهذه هى الحقيقة البغيضة فى عالم الاستثمار ؛ ففى أى عام ، سوف يتفوق البعض ، بينما يخسر البعض الآخر ، لكن على المدى الطويل سوف يتفوق السوق على كليهما ، فى معظم الأحوال . آه ، أنا واثق أن العديد منهم يحاولون بجد ، وبصدق ، لكن فى النهاية يفشل معظمهم فى تحقيق أى أرباح تتجاوز معدلات السوق ؛ لذا لا تكافئهم على مجرد المحاولة . هل توجد طريقة فعالة مؤكدة للتنبؤ بالأسهم الرابحة ؟ من غير المحتمل . هل من نصيحة للاستثمار فى أسهم شركات التكنولوجيا ؟ كلام فارغ . اسأل نفسك هذا السؤال . إذا ما كنت مثل معظم الناس تقرأ نشرات الدعاية وتستمع لنصائح الخبراء (والذين يستفيدون من العمولات) وتشترى أسهماً فى صندوق يهدف إلى التفوق على أداء السوق ـ ما هو

القاعدة ٥١

الشيء الوحيد الذى من المؤكد أنه سيزيد عن المتوسط ؟ الفوائد ؟ أم العمولات والأتعاب ؟ أظن أنك تعلم الإجابة ، أليس كذلك ؟

إذا ما كنت تريد المساعدة لتحديد كيفية استثمار أموالك في السوق ، دون أن يذهب منها جزء كبير لجيوب الآخرين ، اجعل الأمر سهلاً ميسراً .

إذا كنت لا تملك الوقت الكافي أو لا تعرف كيف تبحث عن أفضل الصناديق المشتركة ، فعليك إذن باتباع قاعدة **القليل يؤدى إلى الكثير** (وغالباً ما يأتى رخيصاً) ضع ثقتك فى الصناديق التى لا تحملك بالعمولات الضخمة والتى لا تتبع سياسات استثمارية حاذقة خطرة تهدف للتفوق على السوق . اختر الصناديق التى يديرها أكفاء يعرفون أنه ـ على المدى الطويل ـ لا يمكن أن يتفوقوا على السوق عن طريق السعى وراء سهم رابح آخر . اختر الصناديق التى يديرها أشخاص سيديرون أموالك دون ضجة كبيرة وبأتعاب قليلة فى أسهم جيدة تعقب أداء السوق ، ثم استرخ واذهب لتناول غدائك . يمكنك عندئذ أن تنام هانئ البال (أو عد لقراءة كتابك المفضل) ، وأنت مطمئن إلى أن أموالك تعمل نيابة عنك بهدوء فى سوق المال .

إذا ما كنت تتساءل عن كيفية إيجاد مثل هذه الصناديق ، فاعلم أنها يطلق عليها الصناديق المرتبطة بالمؤشرات ، وهى بالطبع تدفع عمولات أقل للوسطاء وتنفق أموالاً أقل فى الدعاية ؛ ولهذا تجد أن نشراتها الدعائية هى آخر ما يعرضه لك مستشارك المالى . لكن عند الحديث عن استخدام محترفى الاستثمار ، ابدأ فى وضع ثقتك فى الوقت ، وليس الأساليب الحاذقة ، ويمكنك أن تنحو منحى أكثر إيجابية مع ازدياد خبرتك لاحقاً . لكن صدقنى ، ستكون الأتعاب أقل بكثير .

القاعدة ٥٢

إذا كنت تنوى الحصول على مساعدة مالية ، ادفع مقابلها

يـا إلهـى ، هناك الكثير من الناس فى عالمنا هذا يريدون وينتظرون أن يمـنحوك نـصائحهم أو خـبراتهم أو إرشـاداتهم أو معلـوماتهم المالـية . عظـيم ـ لكـن اعلـم مـنذ البداية أنـه يجـب أن تكون حذراً بشأن ممن ستأخذ النصح منهم ؛ وذلك إذا أردت الحفاظ على ثروتك .

هـناك نوعان من الناس يمكنك اللجوء إليهما إذا ما احتجت إلى نصائح أو إرشـادات أو توجـيهات أو مـا شابه . النوع الأول ، هم المحترفون المهـرة الذين يعطونك عقد تأمين وحماية يمكنك أن تقاضيهم بموجبه ـ لكـن بالطـبع ستدفع لهم الكثير أولاً ـ فى حالة ما إذا كانت المعلومات التـى سـيمنحونها لـك خاطئة أو غير سليمة أو سيئة بدرجة خطيرة ، وإذا مـا تعهـدوا بـتقديم النـصح والإرشاد لك ، عليك التأكد من وجود شـرط تـأمين مكـتوب بهـذا ؛ وذلـك حتـى يدفعـوا لـك إذا مـا كانـت نـصيحتهم خاطـئة ، وهـذا كفـيل بجعلـهم حريصين على مصلحتك . فهـؤلاء الـناس الذين تدفع لهم أتعابهم تخول لهم الحديث معك بشأن ما تفعله بنقودك .

أمـا الـنوع الثانـى فهم الأثرياء من الناس . استمع إليهم جيداً ، اللهم إلا إذا كانـوا قـد ربحـوا أموالهم هذه من تذاكر اليانصيب أو ورثوها أو سـرقوا مـصرفاً للحصول عليها أو تاجروا فى المخدرات (فى الواقع قد

القاعدة ٥٢

تستحق مهارات هؤلاء الناس النظر بعين الجدية بغض النظر عن انعدام أمانتها أو شرفها) .

هذان هما النوعان الوحيدان المتاحان أمامك . أما الأنواع غير المتاحة أمامك فهي : الأصدقاء والعائلة والمعارف المقربون (حتى وإن كان لديهم بعض المال) والبرامج التليفزيونية والإنترنت ورجال البنوك .

لابد أن تحرص على أن تأتيك النصيحة من شخص يحمل مؤهلات علمية معترفًا بها ، أو عضو في منظمة محترمة ـ وهذا يشمل نوادى الأثرياء . احرص على أن تتأكد أنهم يعرفون ما يفعلون . لقد قال مليونير المنسوجات " جو هايمان " إن أفضل ثلاثة بنوك من حيث الأمانة (١) بنوك الأثرياء (٢) بنوك المشعوذين (٣) بنوك التجار .

احرص على أن تأتيك النصيحة من شخص يحمل عضوية فى منظمة محترمة ـ وهذا يشمل نوادى الأثرياء .

ومن واقع خبرتى هناك نوعان من الناصحين : (أ) هؤلاء الذين يساعدونك على التوقف عن أن تبدو أحمق ، و (ب) أولئك الذين يقولون لك إنك تصرفت بحماقة بعد أن تقدم عليها ، وبالطبع أنت ترغب فى النوعية الأولى من الناصحين ، لكنك ستقابل الكثيرين ممن ينتمون للفئة (ب) .

القاعدة ٥٢

ومن ناحية النصيحة المالية الاحترافية . هناك نوعان آخران هما : (أ) هؤلاء الذين يتعاملون فى أموالك . و (ب) أولئك الذين يحاولون أن يبيعوا لك منتجاتهم . وعليك تجنب النوع (ب) كما تتجنب الطاعون .

ولابد أن يكون المستشار المالى الذى تستخدمه مستقلاً ، أى لا يكون مجبرًا على حصر خياراتك الاستثمارية بين مجموعة البدائل التى تقدمها الشركة التى يعمل بها لحسابها . إن الأمر هنا يشبه الفارق بين شرائك سترة ذات مقاس موحد والتى تلائمك بصورة طيبة - وبين أن تُصنع لك سترة خصيصاً لتلائم احتياجاتك .

عليك أيضاً الاتفاق على دفع مقابل النصيحة المالية على صورة مبلغ أتعاب ثابت - وليس على هيئة نسبة من الأرباح التى ستجنيها من الاستثمارات التى سيربحها لك المستشار المالى ؛ فمن المغرى أن تسير فى طريق العمولات ، حيث يبدو لك هذا وكأنه ضمان أنك ستحصل على نصائح أكثر قيمة (لكن المستشار المالى يحصل على أتعابه من الشركات التى باعت لك الخطط الاستثمارية) ، وقد يبدو هذا من الظاهر شيئاً جيداً (رائع - هناك من سيدفع للمستشار بدلاً منى !) لكن هذا لا يعنى تقديم أفضل النصائح . إنك بحاجة إلى نصيحة محايدة تقدم لك والتى تلائم ظروفك تماماً ، وأن تدفع مقابل هذه النصيحة هو السبيل الأمثل لضمان الحصول عليها . ولا تنجرف لشراء العديد من الخطط الاستثمارية من شركات تقدم لك أفضل العمولات .

القاعدة ٥٣

إياك والتلكؤ

بمجرد استقرارك على استراتيجية محددة ، اتركها لحالها ؛ فلا فائدة ترجى من التلكؤ ومحاولة تحسينها ؛ فليس من المحتمل أن تحسنها ، بل على الأرجح ستزيدها سوءاً . ليس هذا فقط ، بل قد تتحمل نفقات أو جزاءات إضافية إذا ما بدأت فى تغيير الأمور بعد فترة بسيطة . يجب أن تعلم متى تترك الأمور وشأنها ، والأمر يشبه الحكمة " انظر بحذر إلى موطئ قدميك " . بالفعل انظر ، ثم انظر بتمعن . ثم ارسم خططك وخذ قراراتك ، ثم دعها كما هى ، لا تفسدها .

إن النظر هنا يعنى موازنة الاحتمالات المختلفة ، والبحث عن النصح وتدبر المزايا والعيوب ، أما الوثب فهو تنفيذ لتلك المعلومات . لكن بمجرد أن تأخذ قرار الوثب ، عليك بتنفيذه . بمجرد أن ترسم الخطة ، وتحدد هدفك واستراتيجيتك ومقاصدك وطموحاتك ، التزم بها وابدأ التنفيذ .

من السهل فى هذه المرحلة أن يفزع الإنسان ؛ فكلنا نخاف من البطالة والفقر والمآزق المالية والتخلف عن الركب والوقوع أرضاً والوقوع فى الدين . ولقد مررت أنا نفسى بهذه المشاعر : فبمجرد وضع الخطة شملتنى مشاعر الخوف وجعلتنى أتمسك بوظيفتى لسنوات لأننى لم

القاعدة ٥٣

أكـن مؤمناً بقدرتي على البقاء خارجها ، لكن بمجرد خروجي منها ، عشت بخير . كلنا قادر على ذلك .

إن الخطـط مثلها مثل السمك الصغير فهي تحتاج لوقت حتى تنضج ؛ فبمجـرد وضعها في المقلاة دعها وشأنها وإلا ستتفكك . لا تقلبها مراراً وإلا سـوف تـتفكك لقطع صـغيرة . لا تـتلكأ وتـتردد أو تغير رأيك ثم تغـيره مجـدداً . إذا مـا تلكـأت هكـذا فسوف ينتهي بك الأمر بتحقيق أقـل القلـيل ، والأسـوأ من هذا هو أنك ستضيع المزيد من المال محاولاً تصحيح الأمور . إن العديد من الاستثمارات طويلة الأجل والتلكؤ يعني أنك ستدفع أكثر أو لن تجني الأرباح كاملة .

مـن الطبيعـي أن تـراقب الأمـور ، وتـراقب الـسوق كلـية ، لكن التزم بالاسـتراتيجية الخاصـة بـك ، وبعـد أن تـبذل كـل مـا عليك ، اترك الأمور لحالها . فقط لا تفزع ولا تتلكأ .

بمجرد أن تأخذ قرار الوثب ، عليك بتنفيذه .

القاعدة ٥٤

فكر على المدى البعيد

كما أكدنا على أهمية عدم التلكؤ (انظر القاعدة ٥٣) ، نحذرك كذلك من التفكير المتسرع قصير النظر . لابد أن تتحلى ببعد النظر سواء بالنسبة لتخطيطك أو لتوقعات العوائد المستقبلية . لابد لك أن تستثمر على المدى البعيد .

إذا ما كنت تسعى وراء الربح السريع فعليك بالذهاب وابتياع تذكرة يانصيب ، وحظاً سعيداً لك (فسوف تحتاج إليه بشدة) . أما تكوين الثروة فهى عملية بطيئة وهذا له حكمة معينة . فلو أنك اكتسبت المال بسرعة فمعنى هذا أنه لم يتم لك الوقت لاكتساب الخبرات والتعقل الكافيين واللازمين للتعامل مع الثروة . إذا ما اكتسبت المال بسرعة فستنفقه بسرعة مماثلة .

إن بعد النظر والتفكير على المدى البعيد يشبه التفكير بسرعة عالية بينما العالم من حولك يتحرك ببطء شديد . *تحرك بهدوء تظفر بما تريد* . هل حاولت من قبل أن تضرب ذبابة ؟ إن أعين الذباب مختلفة عن أعيننا وتستطيع الرؤية بسرعة عالية ، وبمجرد تحريكك ليدك ستكون الذبابة قد توقعت الحركة التى تنويها وتطير بعيداً . لابد لك من اكتساب نفس المهارة . لابد أن تتمتع بالقدرة على رؤية ما سيحدث قبل حدوثه والوسيلة الوحيدة لفعل هذا هو أن تفكر على المدى البعيد .

فكر فى عملية تكوين الثروة كأنها عملية تعقب لنمر شرس . سوف يكون النمر حذراً يقظاً وسيكون عليك أن تتبعه بمهارة وهدوء وخفة ؛

القاعدة ٥٤

فلا جدوى من الجرى تجاهه والصراخ فيه ـ فهو سيستدير ويقتلك أو يهرب بعيداً . أفضل شيء هو أن تأخذ وقتك وتدنو منه بهدوء وبطء . وأى حركة مفاجئة سوف تفزع هذا الوحش الشرس .

> **فكر فى عملية تكوين الثروة وكأنها عملية تعقب لنمر شرس .**

فى كتاب قواعد العمل تحدثت عن ضرورة وجود عدة خطط متباينة ـ خطة قصيرة المدى وأخرى متوسطة المدى وثالثة طويلة المدى ـ ونفس الأمر ينطبق على عملية الاستثمار . إنك بحاجة لاستثمارات قصيرة الأجل من أجل توفير الأموال التى تحتاج إليها فى المستقبل القريب ، وخطط استثمارية متوسطة المدى والتى تتوقع منها أن تدر عليك دخلاً فى خلال من خمس إلى عشر سنوات مثلاً ، وأخيراً ستحتاج إلى خطط استثمارية طويلة الأجل والتى ستجنى لك أرباحاً عظيمة لكن فى المستقبل البعيد .

أعرف أننى فى القاعدة رقم ٣٤ تحدثت عن ضرورة كونك حاسماً سريع التصرف ، وهذا صحيح . لكن بعد أن تكون قد كونت وجهة نظر بعيدة المدى أولاً ؛ فقط بعد أن تكون قد وزنت وتدبرت وقيمت الأمر كله . إن الساموراى يضربون ضربة واحدة لكنها تأخذ منهم تفكيراً طويلاً .

كيف سيكون حالك خلال خمس سنوات ؟ هل ستتحلى بالحكمة والثراء ؟ ماذا عن حالك بعد عشر سنوات ؟ خمس عشرة سنة ؟ عشرين ؟ أطول من ذلك ؟

القاعدة ٥٥

حدد وقتاً معيناً فى اليوم للعمل على خطة تكوين الثروة الخاصة بك

لابد أن تكون لك حياة خاصة بك إلى جانب انغماسك فى عملية تكوين الثروة ؛ ومما لاحظته فإن خطط تكوين الثروات السعيدة تقوم أساساً على أربعة مبادئ أساسية وهى :

١ أنهم يحددون هدفاً ثم يسعون لتحقيقه .

٢ أنهم لا يتلكأون كثيراً .

٣ أنهم يميلون للعمل على مخططاتهم المالية فى أوقات محددة فى اليوم (ولا أعنى أن كل فرد منهم يعمل على هذا الأمر فى التاسعة صباحاً مثلاً ، لكن أعنى أن كل شخص يميل إلى تخصيص وقت مفضل له يومياً سواء كان هذا الوقت العاشرة والنصف صباحاً أو ليلاً) .

٤ أنهم قادرون على أخذ استراحة من خططهم المالية وتكون لهم حياة خاصة بعيداً عنها؛ فهذا يجعلهم فى حالة انتعاش واهتمام.

والهدف الأساسى وراء أهمية تحديدك لوقت معين فى اليوم هو هدف مزدوج . أولاً : فهو يعنى أنك تدير ثروتك بنشاط وكفاءة ولا تكتفى للنظر إليها مرة واحدة فى العام قائلاً فى نفسك : " آه ، شىء

جميل " ، وعلى العكس فهو لا يعنى أن تبالغ فى الاهتمام بخططك المالية وتقضى بقية اليوم دون عمل مفيد (وهو ما قلنا مسبقاً إنه شىء سيئ) . وثانياً ، فهو يعنى أنك تستطيع الاستفادة من إيقاعات جدول الحيوية وتخصيص مجهود مخلص للعمل وأنت فى أفضل حالاتك . إذا كنت ممن يحبون العمل صباحاً ، سيكون من الأفضل لك العمل على خططك مبكراً ، وإذا كنت ممن يعملون ليلاً ، عندئذ سيكون العمل على خططك أفضل ؛ حيث ستستطيع استغلال كل قوة عقلك أو ذهنك فيه .

والميزة الأخرى لتخصيص وقت محدد فى اليوم هو أنك يمكن أن تخطط عملك وتضعه على مفكرتك اليومية وتخصص له وقتاً كل يوم . وإذا لم تفعل هذا ، يمكن أن تنسى هذا الوقت المحدد أو يمكن لهذا الوقت أن ينشغل بأى شىء آخر . وإذا ـ على سبيل المثال ـ كنت معتاداً على قضاء نصف ساعة على خطتك بعد الإفطار مباشرة ، هنا سيصير الأمر عادة روتينية وستشعر بقدر كبير من عدم الراحة إذا حدث أن فَوَّتَّ يوماً ولم تفعلها ـ نعم ، حتى أيام الإجازات .

إن العمل على خطة تكوين ثروتك كل يوم فى نفس الوقت ـ ولنفس مدة الوقت ـ يعنى أنه بإمكانك تقسيم الأعمال التى أمامك إلى مهام صغيرة يسهل التعامل معها ؛ بحيث لا تشعر أنها تستغرق وقتاً كبيراً فى أدائها ، ويمكنك أن تعمل لفترة بسيطة ثم تأخذ راحة ، ثم تعود للعمل عليها غداً ، فى نفس الموعد بالطبع ، وبهدوء وروية ستبدأ الأمور فى التحسن . صدقنى فى هذا ؛ فلقد مررت به أنا نفسى من قبل .

القاعدة ٥٦

انتبه جيداً للتفاصيل

وهذه هى ـ على ما أخشى ـ أكبر نقاط ضعفى ، والحل الذى أتبعه هو أننى أوظف شخصاً لإدارة شئونى والاعتناء بكافة التفاصيل ـ وهو شخص يجيد التعامل مع التفاصيل حقاً . نعم ، إنها وسيلة مكلفة لعمل هذا الأمر ، والأفضل أن تدرب نفسك منذ البداية على الانتباه الدقيق لكافة التفاصيل بنفسك وتوفر تلك التكاليف .

> درب نفسك منذ البداية على الانتباه الدقيق لكافة التفاصيل بنفسك .

والانتباه للتفاصيل لا يعنى تسجيل كل شيء تافه تشتريه وتنظر إلى كل المصروفات البسيطة ـ فلقد اكتشفنا سوياً (انظر القاعدة رقم ٣٢) أن الاستغناء عن قدح الكابوتشينو لن يجعلك شخصاً غنياً . إن ما نقصده بالتفاصيل هو :

- الانتباه للكلمات المكتوبة بخط صغير .

القاعدة ٥٦

- فقد نسبة الفائدة .
- التأكد من المصروفات والأتعاب .
- التأكد من أنك تدفع المستحقات المفروضة عليك حتى لا تتعرض لأية غرامات .
- الحرص على أنه عند ورودٍ أى مبلغ من المال إليك أنك سوف تستثمره حتى لا يظل ساكناً .
- الحرص على عدم نسيان الناس من حولك .
- الحرص على عدم نسيان المواعيد والأوقات والمقابلات .
- عمل قوائم وتدوين الأشياء كتابة .
- تذكر أن تطلب المعلومات التى تحتاج إليها .
- تذكر أن تسأل الأسئلة بصفة عامة .
- الحرص على الاحتفاظ بسجلات لكافة المعاملات وعمليات البيع والشراء التى تكون طرفاً فيها .

إن الأمر أشبه بالتدريب العضلى ، وأعتقد أنك تملك معلومات عن التدريبات العضلية ، فحينما تتدرب فى أى رياضة ، وإذا ما كررت حركة معينة بصورة كافية فسوف تحتفظ عضلاتك بذكريات لهذه الحركات ، وكلما كررت الحركة كثيراً ، أصبح من السهل على عضلاتك أن تفعلها بأقل مجهود .

القاعدة ٥٦

وهو كذلك أشبه بقيادة السيارة وهو الأمر الذى قد يكون صعباً فى البداية ، لكنه يتحول إلى شىء تلقائى بعد ذلك . وها أنا ذا أكتب هذا وأنا فى فرنسا وبدأت أعتاد على (أ) القيادة على الجانب الأيمن و (ب) القيادة فى سيارة توجد عجلة قيادتها على الجانب الأيسر . كان على أن أركز كثيراً وأن أصرخ فى الأطفال لأنهم يلعبون ويتشاجرون فى المقعد الخلفى . كان الأمر أشبه بتعلم القيادة من جديد . وأضف إلى هذا أن كل اللافتات مكتوبة بالفرنسية لكن التعلم لا يزال مستمراً . وهو يصبح أسهل مع الوقت حتى يتحول إلى روتين ، وهكذا لم أعد بحاجة للتفكير فيه مجدداً وأصبحت أستمتع بالمشاهد الطبيعية التى أمر بها وأستمتع أيما استمتاع بالرحلة .

اعمل على إيجاد مصادر جديدة للدخل

عند الحديث عن استراتيجيات تكوين الثروة ، فإن الاستثمار الحكيم وإدارة أموالك بنشاط وفاعلية لهما أهمية عظيمة ، لكن لا يفوقان فى أهميتهما إيجاد مصادر أكثر للدخل ؛ حيث يحتل هذا الأمر الأهمية القصوى ، فالمرء سيستفيد إذا ما فكر فى مصادر الدخل الآتية له وكذلك بالتفكير فى كيفية إيجاد مصادر جديدة للدخل .

إن الأمر أشبه بكونك تدير أعمالاً استعراضية ؛ بحيث يكون لديك العديد من كلاب العرض ، وإذا ما ثبت أن أحدها لا يجلب لك الربح ، يمكنك إبعاده إلى مكان آخر . لكنك بالمقابل لن تفعل هذا بل دعنا نقل إنك ستضاعف نفسك - أى توجد نسخة أخرى منك إذا ما شئت أن تقول - ولن تكتفى فقط بمواصلة عملك الاستعراضى ، بل ستذهب لأدائه فى مكان جديد وفى الوقت ذاته ، وكلما كثرت مصادر الربح ، ازدادت أرباحك .

لكن انظر ، لا تسلم جدلاً بما أقول ، تحقق من نفسك أولاً . انظر إلى أى شخص ثرى يعجبك ، وانظر إذا ما كان يستخدم التنوع كوسيلة لخلق المزيد من الثروة . إن الأغنياء دائماً ما يكون لديهم خطط متعددة لكسب المال تنفذ فى ذات الوقت ، وهذه النقطة هامة جداً لأولئك الذين يحبون عملهم ، لكن عملهم هذا غير مجزٍ . إن ما يحتاج إليه المرء عندئذ هو إيجاد مصدر جديد للدخل .

القاعدة ٥٧

وهناك عدة طرق لفعل هذا الأمر . أولاها هو أن تحول بعضاً من النقود السائلة إلى عقارات أو أصول والتى بدورها تدر عليك دخلاً ؛ حتى وإن لم تكن موجوداً لإدارتها ، فعلى سبيل المثال هناك الإيجارات التى تأتيك من العقارات المؤجرة أو التوزيعات السنوية للأسهم التى اشتريتها .

والوسيلة الأخرى لإيجاد مصادر جديدة للدخل هى إيجاد طرق تستغل بها مهاراتك وخبراتك فى أكثر من مكان ، وبهذه الصورة لن يكون جهدك كله مسخراً فقط من أجل الراتب الشهرى الذى يدفعه لك عملك .

وهذا لا يعنى بالضرورة التخلى عن وظيفتك المعتادة ، بل قد يعنى مثلاً أن تقوم ببعض العمل الحر إما فى مجالك أو حتى فى مجال مختلف تماماً عن مجال عملك ، لكن تملك فيه المهارات والخبرات اللازمة له (ربما تكون لك هواية والتى تعنى أن لك مهارات وخبرات يمكن استغلالها) . هل هناك مجال محدد يمكنك العمل به أو تقديم الاستشارة فيه ؟ أو مجال محدد يمكن فيه أن تبدأ عملك الخاص ؟

عندما أقول عليك " إيجاد " مصادر جديدة للدخل ، ما أعنيه هنا هو أن توجدها من أجلك أنت . ربما تكون تلك الطرق معتادة . فقط تأكد أنك تستغل أقصى مهاراتك لتوليد الدخل الجديد وأنك تستثمر أصولك بحيث تدر عليك أموالاً دون أن تكون متواجداً . (لا تقلق فأنا أعلم بالطبع أنه من المستحيل فيزيائياً أن تستنسخ نفسك) .

إن الأغنياء دائماً ما يكون لديهم خطط متعددة لكسب المال .

القاعدة ٥٨

تعلم لعبة " ماذا لو ؟ "

بعد أن تقرر الوسيلة التى ستربح بها المال والسبيل الذى ستستثمر به مالك ، ستكون بحاجة إلى أن تسأل نفسك العديد من الأسئلة التى تبدأ بكلمة " ماذا لو ؟ " .

وسأبدأ معك بهذه الأسئلة :

- ماذا لو حدثت فترة ركود أخرى ؟
- ماذا لو أفلس البنك واضطررت لسحب مالى منه ؟
- ماذا لو انخفضت الأسهم التى اشتريتها بصورة حادة ؟
- ماذا لو هبطت أسعار الذهب ؟
- ماذا لو تحول كل عملائى إلى مقدمى خدمات أو منتجات أرخص ؟
- ماذا لو تم الاستغناء عنى فى العمل ؟
- ماذا لو هبطت أسعار العقارات ؟
- ماذا لو نفدت احتياطيات البترول ؟

إن لعبة " ماذا لو ؟ " يمكننا جميعاً أن نلعبها . لنلعبها كلنا الآن ... إننى أسمى هذه اللعبة " البحث عن المفاجآت " ، فقط هى ليست

القاعدة ٥٨

مجـرد مفاجـآت ، بـل أشـبه بورطات حقيقية ، فكل مرة أبدأ فيها فى ربـح مـبلغ محـترم مـن المال ، أنظر حولى وأتحسب أن يفاجئنى أحدهم ويحـدث الـشيء غـير المـتوقع ويتسبب فى جفاف منابع أموالى بسرعة . وأحـد الأشـياء المتعة فى كونك ثرياً هو محاولة توقع تلك المفاجآت قبل حـدوثها والهـرب بأمـوالك سريعاً إلى استثمار آخر ، ومن المهم كذلك أن تتدبـر الأماكن التى يمكنك من خلالها الحصول على المزيد من الدخل ؛ فهذه هى الوسيلة التى تتيح لك التنوع فى مصادر الدخل .

ومـثال علـى مخاطـر وضـع البـيض كلـه فى سلة واحدة هو لاعبو كرة القـدم الـذين أجـبروا علـى الاعتـزال فى العشرينات من عمرهم ؛ ففى لحظـة واحـدة كانـوا يكـسبون الملايـين وكـان يهـيأ لهـم أنهم فى قمة نجـاحهم ، وفجـأة ينكـسر كاحـل أحـدهم وتتحطم معه خططه المالية كـذلك . إنهـم لم يدربـوا أنفـسهم علـى أى شـيء آخـر لأنـه لم يخطر ببالهم قط أنهم بحاجة لمصدر آخر للدخل .

إن التنوع هو مربط الفرس .

إن التـنوع هـو مـربط الفـرس - فـبوجود أكثـر مـن مـصدر واحـد للـدخل ، ومجمـوعة متـنوعة مـن الاسـتثمارات ، فمهمـا يـتحقق مـن سـيناريوهات " مـاذا لـو " فلـن يكون له تأثير شديد عليك كما لو كان بيـضك المفـترض موضـوعاً كلـه فـى سلة واحدة . إن سؤال " ماذا لو " يجعلك تقلل من المخاطر المحيطة بثروتك ويدعم عملية تكوين الثروة .

القاعدة ٥٩

تحكم فى رغبات الإنفاق المفاجئة

إن الطريقة المثلى لإفساد عملية تكوين الثروة الخاصة بك هي أن تخرج وتنفق كل ما تكسب أو تحقق من مال (بل وما يزيد عنه أحياناً) ، وهذا النوع من الإدمان موجود لدى وأنا ألقى باللوم فى هذا الخصوص على إقلاعى عن التدخين . فلا يوجد لدىَّ ما أفعله الآن بيدى ولهذا يبدو العبث ببطاقة الائتمان شيئاً مرضياً يزيح عنى بعض رغبات الإدمان الكامنة بداخلى . لكن إذا ما أردت أن يتحول القليل من المال الذى تملكه إلى الكثير ، فلابد أن تقاوم ذلك الإحساس . انس تماماً الأفكار الخاصة بالإجازات الجميلة تحت الشمس والسيارات الجديدة . لابد أن تتحول إلى شخص بخيل لفترة بسيطة وتكتفى بما معك لفترة ما وتخطط لمستقبلك الذى ستملك فيه الكثير ، وهذا يعنى أنه لابد عليك أن تتحكم برغباتك .

اسمعنى جيداً ، فسوف أطلعك على سرى . إن تكوين الثروة أشبه بالسباق ، بجائزة ، بخط الفوز . إننا جميعاً نبدأ السباق نحوها ، ساعين إليها . لكن هناك من الناس من لا يعبأون حتى بالذهاب لخط البداية لأنهم مكبلون بمعتقدات بالية تقعدهم عن البدء . والكثير من الناس الآخرين يقعون أرضاً مبكراً بسبب الكسل ، وآخرون لا يحصلون على الجائزة لأنهم غير مستعدين لتحمل العمل الشاق الذى يتطلبه الأمر . وهناك من الناس أيضاً فى هذه المرحلة ، التى أنت فيها ، من يتعثرون بسبب الإغراءات التى تحثهم على الإنفاق ثم الإنفاق كما لو أن هذه هى نهاية حياتهم .

القاعدة ٥٩

حسناً ، مازالت الحياة ممتدة أمامهم ، وسرعان ما سيدركون أن تلك السيارة الجديدة البراقة ستبدو صدئة ، سرعان ما ستنسى الرحلة ولن يبقى منها إلا بعض الذكريات عن الناس والأماكن التى قد لا تستطيع حتى تذكرها ، أما الملابس الجديدة فسرعان ما ستبلى وتتمزق .

الحقيقة البسيطة فى هذا الأمر هى أن الأغنياء يعلمون كيف يتحكمون فى نزعات الإنفاق هذه ـ ولهذا هم حقاً أغنياء ، وعندما يشعرون أنهم بحاجة لشد الأحزمة ، يفعلون هذا بكل بساطة .

إن الأغنياء يعلمون كيف يتحكمون فى نزعات الإنفاق هذه ـ ولهذا هم حقاً أغنياء .

وأنت أيضاً بحاجة لفعل نفس الشىء ، أن تشد الحزام قليلاً . بل إن ما أنت بحاجة لفعله حقاً هو عدم إرخائه فى المقام الأول . لقد تحدثنا من قبل عن المتع المؤجلة فى القواعد الأولى وأتمنى أن تكون قد فهمتها جيداً الآن . إن التحكم فى تلك الرغبات اللحظية شىء هام للغاية ، وأفضل سبيل لفعل هذا هو عدم شراء شىء بصورة سريعة . وإذا ما رأيت شيئاً لابد أن تشتريه ، انتظر أسبوعاً . هل مازلت تحتاج إليه / ترغب فيه ؟ الأغلب أن تلك الرغبة السريعة ستزول لو أنك أعطيتها الوقت الكافى . اجعل الأمر أصعب على نفسك عن طريق وضع الوقت والمسافة بينك وبين المغريات التى تجذبك .

القاعدة ٦٠

لا تغرنك الإعلانات التى تعد بالثراء السريع ـ فلن تكون أنت من يحقق هذا الثراء

إذا ما كتبت عبارة " فرص لكسب المال " فى محرك البحث الشهير " جوجل " لوجدت أكثر من مائة وخمسين مليوناً من الصفحات المحتوية على هذه العبارة ، وقد لا يكون هذا العدد مماثلاً لعدد الصفحات الإباحية [٢٠] . لكنه مع ذلك مؤشر جيد عما نقوله . إن هناك الكثير من الخطط التى تعد بالثراء السريع ، والمثير فى الأمر أنها فعالة فعلاً . ماذا ؟ هكذا أسمعك تقول متعجبًا . نعم بالفعل ، إنها فعالة ، لكن ليس لك ، ولا لهؤلاء الحمقى المساكين الذين يشتركون فيها . إنها ناجحة جداً لمن وضعوها ، أى من صمموا هذه الخطط [٢١] .

فى الثمانينات كانت هناك العديد من خطط بيع مرشحات المياه . وكنت مدعواً لعدد من هذه الاجتماعات وذهبت هناك بدافع الفضول (فقط من باب البحث العلمى) هكذا وعدت نفسى ، واندهشت لمدى الكثرة التى ينضم بها الناس لهذه الخطط ، أن يوقعوا على أشياء ،

---

[٢٠] إذا كتبت كلمة " xxx " ستحصل على ٦٨٨٠٠٠٠٠٠ موقع ، لكن إذا كتبت كلمة " الله " ستحصل على ٦٢٤٠٠٠٠٠٠ موقع ، أما كلمة " عمل " فهناك ٥٦٧٠٠٠٠٠٠٠ وهو ما يثير العجب ، حسناً لا يزال الأمل موجودًا .

[٢١] إذا كتبت " خطط سريعة للثراء " على محرك " جوجل " ستحصل على ٤٢٧٠٠٠ موقع .

القاعدة ٦٠

أى أشياء تعدهم بالمال الكثير وبأقل مجهود ؛ فعلى أية حال ، ما الذى عليهم فعله أكثر من بيع مرشحات المياه لبعض الأصدقاء والأقارب ؟ وظنوا جميعاً أن الأمر سهل . ترى أين كان هؤلاء الناس الذين انضموا لهذه الخطط ، ووضعوا فيها كل مدخراتهم على وعد بأرباح طائلة ؟ غريب . لا أستطيع أن أجد واحداً منهم .

ربما تمكن القليل منهم من بيع بعض تلك المرشحات وآذوا بعض أحبائهم فى غمار ذلك . ربما استطاع القليل من الناس تحقيق بعض المكاسب فى بداية هذا الأمر ، لكن تلك الخطط الهرمية لا يمكن ضمان استمرار نجاحها ، وستنهار فور وصولها لنقطة محددة ؛ لأنه لا يوجد عدد كاف من الناس على هذا الكوكب ليكفى هذا الكم من الوعود .

ويعجبنى ما قاله " وودى ألان " : " عجباً للأحمق وماله ـ كيف تأتَّى أن اجتمعا معاً فى المقام الأول ؟ " [٢٢] .

" عجباً للأحمق وماله ـ كيف تأتَّى أن اجتمعا معاً فى المقام الأول ؟

[٢٢] قد لا يكون " وودى ألان " بالطبع ـ لكن يعزى إليه العديد من المقولات ، خاصة تلك المتعلقة بالمال والله . ولقد قال " وودى ألان " . وأكيد أنه هو القائل هذه المرة : " إن المال أفضل من الفقر لأسباب مالية فقط " .

القاعدة ٦٠

حينما كنت طفلاً ، أتذكر أننى قرأت عن بعض الحيل التى جعلتنى أفكر كيف أن الناس ينساقون وراء فكرة الثراء السريع . أول هذه الحيل كانت عن مبيد للحشرات ؛ حيث ترسل له خمسة جنيهات (ربما كانت جنيهات أو دولارات) لشراء ذلك المبيد والذى يضمن لك التخلص من كافة حشرات المنزل سواء كانت براغيث أو صراصير أو حتى فئراناً ... إلخ . وكان ما تتلقاه هو عبارة عن قطعتين من الخشب ملحقاً بهما تعليمات بأن ما عليك فعله هو وضع الحشرة على القطعة (أ) ثم الضرب عليها بقوة باستخدام القطعة (ب) . بلا مزاح ! ولقد جنى أصحاب هذه الفكرة مبالغ كبيرة من الناس قبل أن يتم القبض عليهم . ربما حان وقت تجربة هذه الحيلة مجدداً . والحيلة الثانية كانت عبارة عن وعد بالحصول على ما مقداره ياردة من الحرير ، وذلك خلال أزمة الحرير مقابل مبلغ صغير آخر (لاحظ كيف أن المبالغ الصغيرة هى التى تغرى الناس بالدفع) وكان ما تحصل عليه هو ياردة بالفعل ، لكن عبارة عن خيط من الحرير ؛ فهم لم يحددوا عرض الياردة فى إعلانهم .

والآن ربما تظن أنك على قدر من الذكاء يمنعك من الانخداع بهذه الحيل الواضحة . حقاً ؟ حسناً ، ليست كلها بهذا الوضوح الذى تظنه وإلا لما انخدع فيها أناس أذكياء آخرون كذلك . لا توجد هناك أبداً ما يسمى بخطة سريعة لتحقيق الثراء . هيا كرر ورائى : لا توجد .

القاعدة ٦١

لا توجد أسرار

كما أنه لا يوجد ما يسمى بالخطط السريعة لتحقيق الثراء ، اعلم أنه لا وجود للأسرار فى هذا العالم ، لذلك لا تنفق المال سعيًا للحصول على إحداها ، وسوف يعرض عليك الكثير ، وبمجرد تركيزك على تحقيق الثراء ، ستجد مثل تلك العروض تنهال عليك من كل حدب وصوب ، وكلها سيدعى أنه سيدخلك إلى عالم الأسرار التى لا يعرفها الأغنياء .

سترسل إليك العديد من الخطابات الإخبارية الباهظة التكاليف والتى تعرض عليك أسرار وول ستريت ، وكيفية التلاعب بأسواق المال وتحقيق الفوز بها ، وكيفية تكوين الثروات وكيفية نقل أموالك لحسابات بعيدة لتجنب دفع الضرائب عليها . وكل هذا سيكلفك القليل ! فقط كل ما عليك فعله هو دفع الاشتراك لمدة الاثنى عشر شهراً المقبلة .

لكن المفارقة هنا هى أن السر الوحيد فى هذه الخطابات هو ذلك الذى يقول إنه فى كل دقيقة يولد أحمق جديد ، والآن بعد معرفتك بهذا السر يمكنك ببساطة أن تقول لا . لن يستطيع أحد سواك أن يجعلك غنياً . لا أحد فى العالم أجمع يمكنه هذا ؛ فهم لا يعلمون عنك أكثر منك ولا يستطيعون الوصول لمعلومات أكثر منك .

القاعدة ٦١

لن يستطيع أحد سواك أن يجعلك غنياً . لا أحد فى العالم أجمع يمكنه هذا .

إن السر فى عملية تكوين الثروة هو أنه لا يوجد سر فى هذا الأمر فأنت تشترى شيئاً ما ، وإذا ما بعته بثمن أكثر مما اشتريته ، تحقق أرباحاً ؛ وهذا ينطبق على أى شيء وكل شيء فى عالم المال ـ الأسهم والاستثمارات ، وحافظات العقارات ، وحسابات الضرائب ، وصناديق الميزانية ، وإدارة المال ، وأسهم السلع الاستهلاكية المستقبلية ، واحتياطيات الذهب ، وحتى الأصداف .

إن إحدى القواعد الهامة التى تعلمناها مبكراً هى أن المجدين المجتهدين وحدهم هم من يستطيعون تكوين الثروات . هل يمكنك أن تفهم السبب الآن ؟ لابد أن تبذل بعض الجهد لتعلم كيف ستفعل هذا عن طريق دراسة ما يفعله الأثرياء ، وإذا ما آمنت بجدوى ونفع الطرق المختصرة ، مثل الخطط السريعة أو أسرار الثراء ، فلن يصيبك الإحباط فقط ، بل ستجد نفسك فى موقف أسوأ بكثير مما لو لم تكن قد استثمرت فى هذا الهراء . إن الكسالى لا يفشلون فقط فى تحقيق الثراء ، بل ينتهى بهم الوضع إلى حال أفقر مما كانوا عليه ؛ لأنهم يسعون وراء هذه الطرق المختصرة .

القاعدة ٦٢

لا تكتف بقراءة هذه الكلمات ، بل افعل شيئاً

حـان وقت العمل الجاد والبدء فى فعل شىء ما . إن قراءة هذا الكتاب ما هى إلا مجرد فاتحة ، لكنها لا تعنى شيئاً ما لم تبدأ فى العمل بما ورد به . ربما راودتك أثناء قراءتك للكتاب أفكار من قبيل " آه ، إننى أعلـم هـذا بالفعـل ! " أو " هـذا أمر واضح .. " حسناً ، أنت تعلم ما ينبغـى عملـه ، لكـن هـل شـرعت فـى العمـل ؟ بالطـبع بعض أجزاء الكـتاب واضـحة ، لكـن هـل يعنـى هـذا أنك تطبقها ؟ بالنسبة لمعظم الـناس هـناك فجـوة عظيمة بين ما نعرفه وما نفعله ، فلا فائدة ترجى من قراءة هذا الكتاب ثم التصرف كما يحلو لك بعد ذلك .

ولنـتعامل مـع الأمـر بـصورة هادئـة قـدر المـستطاع . أنا أعلم أن تغيير الـتوجهات هو أمر عسير دوماً ، وأن تكوين سمات شخصية جديدة قد

> إن تغيير التوجهات هو أمر عسير دوماً . وإن تكوين سمات شخصية جديدة قد يكون شيئاً مؤلماً .

القاعدة ٦٢

يكون شيئاً مؤلماً . ابدأ بتغيير ما تشاهده وما تقرؤه . ابدأ بمشاهدة / قراءة بعض الأخبار المالية . ابدأ بتغيير إدراكك لمفهوم المال وكيف أن خرافاتنا المالية تؤثر على كل التعاملات المتعلقة بها .

والوسيلة المثلى لتغيير معتقداتنا هى أن نغير سلوكنا والطريقة التى نتصرف بها .

- راقب طريقة حديثك وتفكيرك وأموالك . هل تنظر إليها بصورة إيجابية أم بصورة سلبية ؟ إذا ما بدأت بالحديث عما يعتمل بداخلك ستندهش من مدى قدرتك على تحقيقه .
- راقب طريقة مشيك . هل تسير منحنى القامة معطياً الآخرين انطباعاً بالخضوع ؟ أم هل تسير معتدل القامة واثقاً من نفسك وتبدو مستعداً للتغيير ؟ (انظر القاعدة ٢٢) .
- راقب صورتك الكلية كذلك . إذا ما تظاهرت بالفقر سيظن الناس أنك فقير ويتصرفون بناء على ذلك . إن أفضل شيء تفعله هو أن تتصرف " كما لو " أنك صرت غنياً ، وسوف يعدل الناس من نظرتهم لك ، ويتصرفون معك على هذا الأساس .

إن العديد من الناس سيفشلون فى فعل هذا ، على الرغم من ادعائهم أنهم يرغبون حقاً فى تحقيق الثراء ، لكن لن يمكنهم فعل هذا . وليس هذا راجعاً للتمنى فقط ، بل لانعدام دافعيتهم كذلك ، وافتقارهم للقدرة على فعل أى شيء . ابدأ الآن ، حالاً ، اليوم ، وفوراً .

كن أكثر
ثراءً

بمجرد تكوينك لقدر من المال ، سيصير الأمر أكثر سهولة ؛ فالمال يأتى بالمال . إن مبلغ خمسين جنيهاً لن يمكنك من الفوز بصفقات مربحة كثيرة فى سوق المزادات ، بينما سيمكنك مبلغ خمسة آلاف جنيه من الفوز بصفقات أكثر بكثير . إن المليون الأول هو الصعب ! لكن حقاً بمجرد البدء فى طريق الثراء ، ليس من المستحسن أن تجلس وتبدأ فى إحصاء مكاسبك ؛ فسرعان ما ستنخفض بهذه الصورة ، بدلاً من هذا عليك أن تكون أذكى وأسرع وأكثر تحفزاً ، بل وتركز أكثر وتنشغل بالعمل أكثر ، ولا تنشغل عن مهمتك مطلقاً .

عندما تبدأ فى تحقيق الثراء ، ربما ستحتاج إلى أن تجمع حولك عدداً من الناصحين ، أناساً تثق بهم ، والأهم من هذا أن تستمع لهم . لماذا ؟ لأنه بينما تنمو استثماراتك ورأسمالك ، ستحتاج للنصح والعون لجعل ذلك المال ينمو أسرع وأكثر ، وبالطبع يمكنك أن تستمع لمن حولك ، لكن سيقع عبء اتخاذ القرارات النهائية عليك وحدك .

إن عدم الراحة يعنى أن تكون متحفزاً متأهباً لانتهاز أى فرصة تسنح لك لزيادة ثروتك . لابد أن تظل مطلعاً على التطورات الجارية ، وأن يعمل حدسك ، وتتفهم السوق ، وأن تعلم ما لديك وما تستطيع إنفاقه / استثماره / ادخاره .

حان الآن وقت اختيار مدى قدراتك على انتهاز الفرص - فكر بصورة متفردة ، لا تسر مع القطيع ، كن مبدعاً خلاقاً - وما إلى ذلك . اعلم أنه لا فائدة ترجى من فعل ما يفعله عامة الناس إذا ما رغبت فى تكوين المال الوفير ...

القاعدة ٦٣

قم بإجراء فحص مالى دورى

من الضرورى إذا كنت تريد أن تزيد من ثرواتك أن تكون على دراية سليمة مستمرة بموقفك المالى . لابد أن تقوم بإجراء فحص مالى لما تملك بصورة دورية . وأعتقد ـ فى رأيى الخاص ـ أن هذا الأمر يجب أن يتم بصورة أسبوعية ، وأنت حر بالطبع فى أن تجريه وقت ما تشاء سواء كان هذا يعنى القيام به بصورة شهرية أو حتى أطول من ذلك ؛ فهذا أمر راجع تماماً لك ، لكنى لا أنصحك أن تتأخر لفترات طويلة هكذا .

ومن واقع ملاحظاتى فإنه كلما كنتَ ملماً بواقع حياتك المالية :

- كنت أكثر سرعة فى الاستجابة لأى تغييرات .
- كنت أكثر اطلاعاً على المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات .
- قلت احتمالية حدوث شىء سيئ دون أن تدرى به .
- أصبحت أكثر تركيزاً ـ وبالتالى أكثر اهتماماً ـ بما يجرى لأموالك .

آسف ، لكن لابد لك أن تكون منضبطاً للغاية فى هذه النقطة تحديداً ، لابد أن يكون هناك وقت محدد لكى تجلس فيه لكى :

- تقوم فيه بتقييم وضعك البنكى .

القاعدة ٦٣

- تكتب لائحة بأسماء دائنيك ومدينيك .
- تراجع حسابات بطاقات الائتمان فى مقابل الإيصالات .
- تـراجع الشيكات القائمة ـ تلك التى كتبتها لكن لم يتم صرفها من البنك بعد .
- تـراجع الـدخل المـستقبلى المـتوقع فى مقابل النفقات الكبرى التى تلوح فى الأفق .
- تراجع أوامر الاستثمار الخاصة بك .
- تراجع إسهامات المعاشات الخاصة بك .
- تفحص وتراجع استثماراتك .
- تراجع أى قروض قد أخذتها .
- تـراجع أى سـحوبات مـبالغ فـيها (أعلـم ، أعلم ، لقد نصحتك مسبقاً بعدم الإقدام على هذا الأمر ، لكنك إنسان !) .

إذا لم تفعـل هـذه الأمـور فـسوف تتـسرب الأمـوال من بين يديك . إن نسيان الدَّيْن لا يكفى لسداده .

> إن نسيان الدَّيْن لا يكفى لسداده .

القاعدة ٦٣

لابـد لـك أن تكون منضبطاً وأن يكون لك روتين محدد - أى تفعل هذا الأمـر فـى صباح كل يوم اثنين مثلاً دون انقطاع . نعم ، حتى لو كان الجـو مشمـساً بالخـارج ، حتى فى الإجازات ، حتى وإن كنت تشعر بـبعض الـتعب ، حتى لو كانت هناك أشياء أكثر إثارة تحدث ، لأنه لـو لم يكـن هـذا الأمـر مـثيراً بالنـسبة لك ، أخشى أنك لن تنجح فى تحقيقه .

وبـصفة شخصية ، أعتقد أنه عليك أن تعلم تحديداً المبلغ الذى تربحه يـوماً بـيوم ، ويجـب أن تعلم بشأن أى مصروفات كبيرة سيكون عليك دفعهـا خلال الاثنى عشر شهراً القادمة ، وهذا يشمل أكثر البنود التى ينـساها الـناس - الـضرائب . راقـب هـذا الأمـر بكـل حواسك ولا تزغ بعينيك عنها لأنهـا ستنال منك كل مرة .

القاعدة ٦٤

استعن بمن ينصحونك فى شئون المال

حينما لا أنشغل بتأليف الكتب ، تكون لدىّ وظيفة مناسبة ، بل عدد من الوظائف فى الحقيقة ، وكلها متعلقة بإدارة الشركات ، وأنا لست بأحمق عندما يتعلق الأمر بالمعرفة ؛ فأنا أعلم يقيناً أنه توجد بعض الأشياء التى يجب أن أكون ملماً بها لكنى لا أعرفها ، بل وهناك الملايين من الأشياء التى لا أدرى فى الأساس أننى لا أعرفها ، والحل هو الاستعانة بخبرات ومعارف الآخرين حتى أسد ثغراتى . إننى أستعين بمرشدين وموجهين ماليين ، بل فى الواقع إننى أستعين بموجهين فى شتى المواقف ، لكنى سأقصر حديثى هنا على المال .

لماذا ينبغى الاستعانة بموجهين ماليين ؟

- لأنهم يجلبون لك مجالاً واسعاً من الخبرات .
- لأنهم يجعلونك تقدم أفكارك بصورة واضحة مختصرة ـ وهو ما يجعلك تفكر ملياً فيما تنوى قوله وفعله .
- لأنهم يجعلونك تتخذ القرارات السليمة ـ وهذا يحول دون اتخاذك قرارات عشوائية .

القاعدة ٦٤

- لأن مهمتهم هى تقديم الإجابات والنصيحة لتكون أساساً لقرارك وكوسيلة للتيقن من صحة أفكارك .
- لأنهم جميعاً سيكونون حريصين على تتبع أحدث الأخبار حتى تستطيع الاستفادة من خبراتهم (وهو أشبه بوكالة لجمع الأخبار) .
- لأنهم مستقلون محايدون ، ولهذا لن يكون لهم مصلحة متعارضة مع ما يقولونه لك .
- لأنهم مستقلون محايدون ، وبهذا سيكون ولاؤهم وإخلاصهم ودعمهم لك وحدك .

إن العديد من أصحاب الشركات الناجحين يستفيدون من نصائح الموجهين الماليين حين يبدءون أعمالهم ، وهم يبحثون عن شخص كان ناجحاً فى إنشاء وإدارة عمله الخاص ، ويسألونه إذا ما كان مستعداً لتقديم النصح والإرشاد لهم (وأحياناً ما يمدونه بأسماء بعض معارفهم وما إلى ذلك) عند البداية . والسواد الأعظم من هؤلاء سيوافق حيث سيجدون متعة فى إمدادك بخبراتهم ؛ إنهم يستمتعون بهذا .

أجل ، لكنى أسمعك وأنت تتساءل فى نفسك قائلاً :

- ما نوع الموجه الذى أحتاج إليه ؟
- أين يمكننى أن أجده ؟
- كم سيكلفنى الأمر ؟

القاعدة ٦٤

- هل يمكنه تجاهل نصائحهم إذا لم تعجبنى ؟

بالنسبة لشخص موجهك المالى ، أنت بحاجة لشخص أثبت براعته وحنكته المالية ؛ وذلك بتكوين ثروة لنفسه فى المقام الأول - وليس عن طريق الميراث أو جاءت له عن طريق اليانصيب - سوف تجدهم عن طريق البحث جيداً حولك . تقرب من أى شخص ناجح أنت تعجب به ، وسوف يشعر بالإطراء لذلك .

> إنك بحاجة لشخص أثبت براعته وحنكته المالية ؛ وذلك بتكوين ثروة لنفسه فى المقام الأول .

ولن يكلفك الأمر أكثر من أربع وجبات غداء محترمة فى العام . ادعهم للغداء ، وفى المقابل سيعطونك نصحهم ومعلوماتهم واقتراحاتهم ومحاذيرهم ودعمهم وتشجيعهم .

ولكن هل يمكنك تجاهل ما سيقولونه لك إذا لم يعجبك ؟ بالطبع يمكنك هذا . لقد تجاهلت نصائح موجهىَّ مرة . فقط مرة واحدة . ولقد كلفنى الأمر الكثير ، ولقد اعتذرت لهم على الملأ ، وتعلمت ألا أتجاهل نصحهم مجدداً أبداً .

اتبع حدسك

اتبع حدسك ، واستمع لما يقوله لك قلبك وإحساسك . استمع لذلك الصوت الذى يتردد بداخلك . كل هذه الأقوال تعنى نفس الشىء ؛ فهناك أوقات معينة :

- تشعر فيها أن شيئاً ما ليس على ما يرام .
- تعلم فيها بدرجة شبه يقينية أن شيئاً ما ليس صحيحاً .
- تحتاج فيها لتنحية عقلك جانباً والاستماع لمشاعرك .
- لكن اتباع الحدس شيء وأن تعيش حياتك وفق ما يعنُّ لك من عفو الأفكار شيء آخر .

> بالطبع اتباع الحدس شىء وأن تعيش حياتك وفق ما يعنُّ لك من عفو الأفكار شىء آخر .

القاعدة ٦٥

هناك شكل محدد لهذا الإحساس الداخلى ، وستندهش عندما تعلم أنه مبنى على العقل بشكل كبير .

- يأتيك الحدس أولاً .
- تبدأ البحث والتقصى لتتيقن ما إذا كان هذا الحدس يستحق أن تتبعه ـ ومن الأفضل أن تتحقق فى البداية .
- قم بإعداد خطة متكاملة لتعرضها على موجهيك الماليين .
- قم بتقديمها .
- استمع وتصرف بناء على نصيحتهم .

لكن اعلم أنه لا فائدة من قولك : " لكن كان لدىَّ بالفعل هذا الحدس القوى ! " . إذا لم تكن قادراً على تدعيم هذا الحدس بالحقائق والأرقام فسوف تسير على غير هدى . إن الحدس هو لمحة من الإلهام ، وإدراك لخاطر دقيق ، وكل هذا يمكن تدعيمه بالحقائق والأرقام ؛ فليس معنى وجود حدس معين لك أنه لا يمكن تدعيمه بالأرقام والحقائق وعدم إخضاعه للبحث . سيكون عليك إعداد بعض الأرقام ورسم خطة معينة . إن اتباعك للحدس لا يعنى التخلى عن كونك متعقلاً عملياً وواقعياً .

لقد حقق العديد من الأثرياء ثرواتهم باتباعهم لحظات عظيمة من الإلهام ، لكنهم سرعان ما حولوا هذا الإلهام إلى واقع وجاهدوا واجتهدوا حتى حققوا حلمهم ، وأنا متأكد أن الكثير من الناس قالوا لهم : " إنكم محظوظون للغاية " . هراء . لا يوجد شىء اسمه الحظ ، لكن يوجد حدس سليم يتبعه عمل جاد .

القاعدة ٦٦

إياك والاسترخاء

يوجد قول مشهور يقول : " لا شيء يذوى ويذبل مثل المجد الذى يحققه المرء ثم يستكين بعده " ، وهذا شيء حقيقى . إن هناك إغراءً قوياً يداهمك بعد تكوين مبلغ جيد من المال ، وبعد نجاح استثماراتك ، وهو أن تسترخى وتستكين . نعم ، يمكننا فعل هذا ، لكن ليس هذا ما نريد حقاً . إن الآن هو الوقت المناسب للعمل على خطتك الهجومية التالية . إن هذا هو الوقت المناسب لكى تضرب ضربتك ، وتكوّن ثروتك . ليس هذا هو وقت الاسترخاء مطلقاً .

> إن هذا هو الوقت المناسب لكى تضرب ضربتك وتكوّن ثروتك .

يمكننا أن نجاهد ونكد لنخرج أنفسنا من بحر الفقر لفترة من الوقت ، ثم نستكين مجدداً ، لكن الأثرياء حقاً لا يهدأ لهم بال حتى يخرجوا من هذا البحر للأبد . إذا ما أخذت يوماً إجازة سيبدأ المؤشر فى الانحدار ، وسيتم فى التدهور رغماً عنك ، وسيكون بذل المجهود بعد ذلك أصعب . صدقنى أنا أعلم هذا جيداً ؛ فقد مررت بنفس الموقف .

القاعدة ٦٦

إذن عليك أن تضاعف جهدك ، واستثمر حماسك وقم بإذكاء نيران العمل ، ودعنا نعد للعمل الجاد .

إياك والاسترخاء . إن الأثرياء لا يأخذون إجازة ، أو فسحة من الوقت لشرب الشاى أو تناول الغداء ، بل يواصلون العمل بكل تركيز وبكل جد واجتهاد وكد وكلهم تحفز وتأهب ونشاط وتركيز وحماس . يا إلهي ! لقد عملوا حقاً بجد واجتهاد وحصلوا على مكافآتهم - ثم بعد ذلك يأتى من يقول إنهم محظوظون .

لابد أن تواصل عمل ذلك الثراء الذى ساعدك على تكوين المال الذى تملكه الآن . إذا كنت سحبت مالك من امتطاء الثيران ، واصل ذلك حتى يموت الثور من تحتك . إذا ما جاءك المال من فكرة عبقرية جاءتك ، أعمل عقلك لتأتى بفكرة أخرى . وإذا كنت قد وجدت صيغة النجاح ، أوجد صيغة أخرى . لكن على أية حال ، لا تترك العمل إلا إذا أصبح غير ذى فائدة لك ، وحتى فى هذه الحالة ، ابق فى حالة استعداد ، فمن يدرى ؟!

تذكر ، لا تتحاذق . لا تظن أنك تعلم كل شىء ، استمر فى استشارة موجهيك الماليين . واصل العمل أكثر ممن حولك . أبق الأمر سراً وواظب عليه .

لا تنس الوسائل التى ساعدتك على الوصول لما أنت فيه الآن - المكان ، الخطة ، الطريقة ، المهمة . تذكر القاعدة الخاصة بعدم التلكؤ ، ولا تقدم على أى تغيير إلا إذا كنت متأكداً أنه سيحسن من النتائج ولن يتسبب فى كارثة تضيع كل شىء .

القاعدة ٦٧

استعن بشخص لكى يؤدى العمل الذى لا تجيده

إننى أستعين بموجهين ماليين لأن هناك الكثير من الأشياء المتعلقة بالأعمال وعملية تكوين الثروة والتى لا أعرف عنها شيئاً ، وهناك كذلك العديد من الأشياء التى تحتاج إلى تنفيذ والتى لا أعرف كيفية تنفيذها ، وبإمكانى أن أتعلم لكن ليس هذا هو مكمن موهبتى ، فلماذا يذهب المرء لتعلم أشياء هناك أناس آخرون قادرون على عملها بكفاءة تامة ؟ اكتف بفعل الأشياء التى أنت كفؤ فيها ، ودع الآخرين يقوموا بباقى الأشياء التى لا تقدر أنت على عملها . الأمر فى غاية البساطة . اختر أفضل الناس ، واجعلهم يعملوا لصالحك حتى تحقق الثراء .

اختر أفضل الناس ، واجعلهم يعملوا لصالحك حتى تحقق الثراء .

والآن هناك عشر قواعد نذكرها لك حتى : (أ) تختار الأشخاص المناسبين ، و (ب) تحافظ على هؤلاء الأشخاص .

١ اعرف ما تريد عمله تحديداً ومن تريده أن يقوم بهذا العمل .

القاعدة ٦٧

٢ كـن واضـحاً بـشأن مـا تريد منهم القيام به من أجلك والمبلغ الذى ستدفعه لهم والإرشادات التى ستعطيها لهم .

٣ اهتم بهم ؛ فهم بشر ، ولا يجب أن تعاملهم كالآلات .

٤ أمدهم بالمعلومات والدافعية اللازمين ـ حفزهم على الولاء لك .

٥ عرفهم بخطتك طويلة المدى ـ فهم أيضاً لهم دور فى رسم وتخطيط مستقبلك .

٦ إذا مـا أخطـأوا ـ وسـوف يفعلـون لا محالـة ، اعلم أن كل الناس خطـاءون (حتـى أنـت يـا سـيد " تمبلار " ؟ حسناً ، بالطبع أنا بالطـبع أخطـئ !) ـ ثـم صـحح لهم خطأهم ثم امض قدماً . إن الغفران من أطيب السمات .

٧ امـتدحـهم باستمرار ؛ فلا شيء يحفز الناس أكثر من المديح (آه ، والمال أيضاً بالطبع) .

٨ ضع لهم أهدافاً واقعية ولا تتوقع منهم المستحيل .

٩ كـن مـثالاً يحـتذى ـ كـن شخـصاً يمكـنهم احترامه والتطلع إليه (فلا أحد يحب أن يعمل لحساب شخص أحمق) ـ وضع معايير مرتفعة وعش أنت نفسك وفقاً لها .

١٠ تذكـر أنك القائد ، ولست صديقهم . حاول أن تحافظ على وقارك وحافظ على وجود مسافة بينك وبينهم ولا تتخل عن سلطتك .

وفـى هـذا الكفاية . قد تكون هناك قواعد أخرى تجربها وتعتاد عليها وتطـبقها ؛ فكل هذه القواعد قابلة للتكيف والتعديل من جانبك . فقط

القاعدة ٦٧

تأكد من أنك تعامل العاملين لديك بصورة طيبة وتمتع بالأمر . لا تكن رئيساً فظاً غليظ القلب !

إن لدى الآن محاسبة رائعة ، وهى كثيراً ما تتأفف منى لأننى أحرص بشدة علي ألا أدفع قدراً من الضرائب أكبر مما ينبغى - أليس هذا حالنا جميعاً ؟ لكنى فقط أسألها ، والباقى يقع على عاتقها تماماً ، والعلاقة بيننا ناجحة تماماً ، إذا ما استثنينا التأفف بالطبع .

القاعدة ٦٨

اعرف نفسك جيداً ـ هل تفضل العمل وحدك ، أم مع شريك ، أم ضمن فريق عمل ؟

إذا ما كنت تنوى تغيير مسار حياتك ـ فى حالتنا هذه من حالتك الراهنة أياً ما كانت إلى الثراء ـ فأنت بحاجة إلى أن تعرف :

(أ) مواطن قوتك ومواطن ضعفك .
(ب) ما الذى تجيده وما لا تجيده (وهذا ليس مرادفاً لمواطن قوتك وضعفك .

على سبيل المثال ، إننى أجيد النظر إلى الأمور بصورة كلية ، وأنظر إلى الصورة العامة ، لكن عند الحديث عن التفاصيل هنا تظهر مواطن ضعفى) .

أتفهم ما أعنى ؟ عليك أن تعرف نفسك جيداً ، ومن ثم ستحظى بقدر وافر من الثقة فى مجالك الذى تجيده ، وتحاول تحسين نفسك فى جوانبك الضعيفة ، أو قد تعتمد على مواطن قوتك وتحاول توظيف شخص آخر للقيام بالأشياء التى لا تجيدها (أو لم تتعلمها أو تدرسها) .

كما أنه لابد من أن تعرف ما إذا كنت تؤدى بأفضل صورة مع شريك آخر أم فى وسط فريق عمل أم وحدك . وبالنسبة لى ، فأنا دائماً ما

القاعدة ٦٨

أحتاج إلى شريك يمد لى يد العون ولكى يخفف من بعض اندفاعاتى الجامحة فى العمل - مثل رغبتى فى التصرف بصورة غير لائقة أو رغبتى فى الحديث بصورة غير دبلوماسية أو الاندفاع المتحمس أو المبالغة فى إنفاق المال على الإعلانات أو عدم الانتباه للتفاصيل . لكنى ، مع ذلك ، سيئ للغاية فى العمل وسط فريق يزيد عن فردين ، ولهذا إذا ظهرت فرصة عمل تتطلب اشتراكى مع فريق عمل ، أعلم أنه يجب علىَّ رفضها أو تعديلها لتناسبنى ؛ وذلك لأننى أعلم أنه لو أجبت بالإيجاب فسوف أفسد الأمر ، لكن إذا ما تطلب الأمر شراكة مع شخص واحد فقط ، فعلى الأرجح سيثير الأمر اهتمامى .

> إننى بحاجة إلى شريك يمد لى يد العون ويخفف من بعض اندفاعاتى الجامحة فى العمل .

كما أننى أجيد العمل بمفردى ، ومن السهل علىَّ اتخاذ القرارات (ليست الصائبة دوماً لكنى على الأقل لا أتهرب من مسئوليتها) ، وأنا سعيد مع من حولى منذ فترة طويلة ، ولست بحاجة للضغط على أحدهم لكى يعطينى فكرة جديدة ، وبإمكانى السفر وحدى ويمكننى

القاعدة ٦٨

أن أعـرض أفكارى بكل وضوح . أتفهم ما أعنيه بقولى إنه يجب عليك معرفة ذاتك جيداً ؟

إذا مـا أردت أن تكمل طريقك لتكون ممن يحققون الثراء العظيم ، لابد أن تقـوم بهـذا الـتدريب . وهـا هـى الأسـئلة التـى يجـب أن تـسألها لنفسك :

- هـل أنـا جـيد فـى عملـى بمفـردى أم أنا بحاجة لوجود أشخاص آخرين حولى لأحسن العمل ؟
- هـل يـوجد لى دور محـدد لألعـبه فى فريق العمل ؟ وهل أنا سعيد بهذا الدور ؟
- هل بإمكانى العمل جيداً مع شريك عمل واحد فقط ؟
- هـل أنـا علـى درايـة بمـواطن قوتـى وضـعفى ؟ وهل أدرك الفارق بينهما ؟
- هل أنا على معرفة بما أجيده وما لا أجيده ؟

إن شـريكى فى العمل يقول إننا نعمل جيداً معاً لأننا سوياً نمثل " المخ والعـضلات " . المـشكلة الوحـيدة هـى أن كل واحد منا يظن نفسه هو المخ والآخر هو العضلات . أوه حسناً !

القاعدة ٦٩

ابحث عن الفرص / القدرات الخفية

لابد أن تكون نشيطاً دءوباً ، ولا تترك مجالاً للنوم أو الراحة . يجب أن تكون يقظاً على الدوام ، ومتحيناً للفرص ، ويقول مثل سنغالى قديم : " إن الفرص التى تنزل علينا من السماء لا توقظ النيام الغافلين " . استيقظ ! إن النوم للكسالى الخاملين ، والفقراء . كن يقظاً نشيطاً ، إن السعى الدائب سمة للشخص الساعى دوماً للنجاح المتحين للفرص ، والأثرياء . إن الفرص موجودة حولنا طوال الوقت لتكوين الثروات . وكل ما علينا فعله هو أن نفتح لها الطريق ، وأن نقتنصها ، وهناك خمسة أشياء أساسية تلزمك إذا ما كنت تريد أن تكون من مقتنصى الفرص ، وهى :

١ **التوقيت أمر حيوى :** فإذا ما استجبت للفرصة ببطء ، ضاعت من بين يديك ، أما لو تحركت بصورة أسرع من اللازم فقد تهرب منك . إن الأسواق تتقلب ، وصيحات الموضة تتغير ، والمنتجات تذوى وتذبل .

٢ **لابد أن تكون جاداً :** فلا جدوى مطلقاً من متابعة عملك بصورة متقطعة أو فى الصباح فقط . إن الفرص الخفية ستكشف نفسها لك فى أوقات غير محددة ، وأنا دائماً أتخيلها مثل الحيوانات

القاعدة ٦٩

الصغيرة الخجولة التى تخرج من جحورها لشرب الماء ، وإذا أردت أن تمسك بواحد منها فعليك أن تكون هادئاً ماهراً فى سعيك .

> إن الفرص التى تنزل علينا من السماء
> لا توقظ النيام الغافلين .

٣ **لابد أن تكون متميزاً :** مادام هناك القليل من الفرص السانحة ، عليك إذن أن تكون مستعداً طوال الوقت . يجب أن تكون متميزاً ، مبدعاً ، خلاقاً . سمها ما شئت ، لكن لابد أن تتميز عمن حولك .

٤ **لابد أن تعرف ما عليك عمله :** إن تكوين الثروة ، مثله مثل أى مهارة أخرى ، بحاجة لأن يتم تعلمها . ولكى تجد الفرص وتتمكن من اقتناصها لابد أن تسمح لنفسك بأفضل فرصة لذلك ؛ فلا يمكن مثلاً أن تمسك بالجريدة المالية وتقول إنك ستفهم كل ما بها من أول مرة ؛ فهذا الأمر يتطلب بعض الوقت والإخلاص والالتزام . اصقل مهاراتك وسوف ترى الفرص بصورة أكثر وضوحاً ، وهناك أسلوب شائع للإدارة يقوم على أربعة مفاهيم وهى " مواطن القوة " ، " مواطن الضعف " ، " الفرص " ، و " مواطن التهديد " . لا تنس هذه المفاهيم الأربعة .

القاعدة ٦٩

٥ **كن جذاباً :** إذا ما كنت مفزعاً ، فسوف يجفل ذلك الحيوان الصغير الذى تنوى اقتناصه . لابد أن تبدو ملابسك مهندمة ، رائحتك ذكية ، مظهرك جذابًا ، وأن تشع بالنشاط والجاذبية .

طوال الوقت ، هناك فرص عديدة سانحة حولنا لتكوين الثروات . كل ما علينا فعله هو أن نفتح لها الطريق ، وأن نقتنصها .

هل لاحظت من قبل أنك لو انتويت تغيير سيارتك بسيارة من طراز آخر فإنك تبدأ فى ملاحظة ذلك الطراز الجديد طوال الوقت على الطريق ، هل كان هذا الطراز موجوداً هناك من قبل ؟ بالطبع كان هناك ، لكنك لم تكن تلاحظ ، لكن بمجرد أن ركزت اهتمامك على تلك السيارات موضع التركيز بدت أكثر وضوحاً لأنها دخلت دائرة اهتمامك .

والفرص لا تختلف كثيراً ؛ فبمجرد أن تبدأ فى ملاحظة الفرص ، ستجد منها الكثير حولك . إننا فقط بحاجة للبداية التى تدفعنا للبحث ، وكما هو الحال عند تغيير السيارة ، علينا بتغيير تركيزنا .

من المهم لنا أن نوقظ لدينا مراكز استشعار الفرص ، وبمجرد أن نفعل ذلك ، ستظهر أمامنا بصورة سحرية .

القاعدة ٧٠

لا تحاول تحقيق الثراء بصورة سريعة

لقد أكدنا من قبل على أهمية التفكير على المدى البعيد ، ومحاولتك لتحقيق الثراء بصورة متعجلة لن تؤدى بك إلا إلى الإصابة بالإحباط والقلق ، وأنت بحاجة إلى بناء قاعدة قوية لقلعتك المالية وإلا فسوف تنهار مع أول هبة ريح ، وكلما أخذت وقتاً أطول لتكوين ثروتك ، تنوعت مصادر دخلك واستثماراتك .

وعلى العكس ، كلما تسرعت فى عملية تكوين الثروة ، زاد الاحتمال بأن تأتيك كلها من مصدر واحد يسهل خسارتها .

كلما أخذت وقتاً أطول لتكوين ثروتك ، تنوعت مصادر دخلك واستثماراتك .

وتحقيقك للثراء عبر فترة طويلة يعنى :

- أنك ستوجد لنفسك مصادر للدخل على المدى البعيد .
- أنك ستكون محصناً ضد أى تقلبات مفاجئة للسوق .

القاعدة ٧٠

- أنك ستملك الوقت لتكون لك حياة خاصة بك ـ ولن يكون من المحتمل أن تنكر العلاقة التقليدية بين المنزل والعمل .
- أنك ستكون أكثر مهارة فى تكوين المال بصورة شريفة نزيهة .
- أنه سيتاح لك الوقت لعمل أى تعديلات ملائمة ، وبالتالى ليس من المحتمل أن تتسرع وتنفق المال دوان داع .
- أنك ستكسب الخبرة الخاصة بتحقيق الأمان المالى على المدى البعيد .

أما إذا كونت ثروتك بسرعة فمن المحتمل أن :

- تنفق المال بصورة غير ملائمة .
- لا تملك الوقت الكافى للتعامل معه بحكمة .
- تخاطر بفقدانه عن طريق مجىء دخلك من مصدر واحد .

إذا أردت حقاً أن تحقق الثراء بصورة سريعة فيمكنك أن تحذو حذو " ستيلا ليبيك " البالغة من العمر واحداً وثمانين عاماً ، والتى قاضت سلسلة مطاعم ماكدونالدز بسبب سقوط القهوة الساخنة عليها ، وحكم لصالحها بمبلغ ٢,٩ مليون دولار ، ثم تم تخفيضها لاحقاً إلى ٦٤٠ ألفًا فقط .

ربما لم تكن هذه خطة متعمدة ، لكنها آتت أكلها ـ وبسرعة ، لكنى أفضل أن أصنع أموالى ببطء واستمتاع دون أن أقاضى أحدًا لأحصل عليها ـ أو أن أكسب اليانصيب ، أو بسبب موت قريب لى أو أن أتزوج من امرأة غير مناسبة لى فقط لأنها تملك المال . اصنع ثروتك بهدوء وبطء ، وسوف تستمتع بها أكثر ، كما أنها ستدوم لفترة أطول ، وسيجعلك هذا تنام قرير العين .

القاعدة ٧١

اسأل نفسك دائماً عما سيستفيده الآخرون من ورائك

لا أريد منك أن تصاب بعقدة الاضطهاد ، لكن من الملائم أن تكون متشككاً إلى حد ما عندما يتعلق الأمر بأموالك . إن العالم يمتلئ بالانتهازيين الذين يتحينون الفرصة للاستفادة من الضعفاء ، فحاذر منهم .

إن " جيرمي باكسمان " مثلاً ، المذيع البريطاني الشهير ، دائماً ما يستضيف رجال السياسة وهو مؤمن بداخله أنهم لابد يخفون شيئاً ما وأنه عليه أن يعرف ما هذا الشيء وسببه .

ومن الواضح أنني لا أطلب منك أن تتشكك هكذا في كل من حولك وتفترض أنهم يحاولون استغلالك ، لكنَّ هناك أسلوباً جيداً قد يفيدك في التأكد من طبيعة أي شخص .

- هل يعرض عليك مشروع عمل يجلب لك أرباحاً ؟
- هل يعرض عليك أن يعتني بمالك نيابة عنك ؟
- هل يرغب في الاستثمار المستقبلي معك ؟
- هل يعرض عليك نصائحه المالية ؟
- هل يعرض العمل لديك ؟

القاعدة ٧١

- هل يريد أن يكون شريكاً لك ؟
- هل يعرض عليك منتجاً أو خدمة معينة ؟

لابد وأن تكون حذراً من أى شخص أو أى شىء يكون له اتصال بأموالك ، واحذر بشدة من أى شخص يفعل الآتى :

- يعدك أنك ستحقق الثراء سريعاً ، وبوسائل مختصرة وباستخدام ثغرات الضرائب والخطط المالية الملتوية .
- يستخدم كلمة " خارج البلاد " .
- يستخدم مصطلح البيع الهرمى .
- يدعى أنه على درجة عالية من الثراء ويعرض عليك أن يشاركك فى سره - والسر هنا هو أنه يكسب أمواله من الناس أمثالك (*انظر القاعدة ٦١*) .
- يعرض عليك أن يزيد من ثروتك باستخدام الإنترنت .
- يطلب منك الأموال مقدماً للبدء فى استثماراتك ويطلب العمولة مقدماً قبل إجراء البحث .

وهناك ثلاثة أشياء عليك ألا تنساها :

- لا تكذب عينيك ، ولا تصدق ما يحاول الناس إقناعك به ، استخدم عقلك .

القاعدة ٧١

- إذا كان الأمر جيداً بصورة تتجاوز حدود المعقول ، فهو على الأرجح كذلك .
- ليس كل ما يلمع ذهباً .

كن حذراً من أى شخص أو أى شىء يكون له اتصال بأموالك .

وتذكر كذلك أن تسأل نفسك : " ما الذى سيستفيده هذا الشخص من ورائى ؟ " . لا تثق بأحد ، ولا تعهد بأموالك إلى أى شخص ليرعاها نيابة عنك . راجع الكلمات المكتوبة بخط دقيق قبل أن توقع أى شىء ، وكن حذراً على الدوام .

القاعدة ٧٢

اجعل أموالك تعمل لحسابك

إن الكثيرين منا يخطئون خطأً فادحاً ويضيعون قدراً كبيراً من أموالهم ؛ وذلك بعدم الاستفادة منها بأفضل صورة ممكنة - سواء كان المال كبيراً أو صغيراً ، وسواء على المدى القصير أو الطويل ، وقد يتم هذا عن طريق عدم صرف الشيكات المستحقة فى مواعيدها ، أو ترك أموالك فى حسابات ذات أرباح منخفضة ؛ لأنك نسيت أو لا تستطيع أن تجد الوقت لذلك أو لا تهتم بذلك .

وإليك بعض النصائح التى تعينك على تدبر ما إذا كنت تستفيد بأفضل صورة من أموالك وتجعلها تعمل من أجلك :

- لا تترك الأموال راكدة فى حسابات البنوك - انقلها إلى حسابات ذات أرباح أعلى ، حتى لو كان هذا لأيام معدودة . إن تداول الأموال إليكترونياً يعنى أنه يمكن نقل أموالك بسهولة من حساب إلى آخر - حتى ولو لفترات بسيطة .
- لا تقنع أبداً بمعدلات الفائدة التى تحصل عليها ؛ فبالتأكيد هناك معدلات أرباح أفضل منها فى مكان ما . واصل البحث بنشاط .
- تفقد أسعار كافة الخدمات التى تدفع أموالاً مقابلها . هناك دائمًا خيارات أرخص . لا تدفع المال فى مقابل الاسم فقط ؛ بل فى مقابل الجودة التى تحصل عليها .

القاعدة ٧٢

- لا تترك العقار الذى تملكه خالياً ـ فربما يكون سعره فى زيادة ، لكنك بهذه الصورة تفقد الدخل الذى يأتيك من الإيجار .
- إذا كنت تستثمر فى أى شىء يزداد فى القيمة ، هل يمكن أن يكون مفيداً لك بصورة أخرى ؟ هل تعد السيارة الكلاسيكية التى يمكن أن تقودها كذلك أفضل لك من اقتناء لوحة تنظر إليها فقط (على الرغم من أن البعض قد يراها مفيدة من حيث إنها قد تضفى حالة من الاسترخاء ، لكن دعنا نتجاوز هذه النقطة) .
- تدبر كافة الاختيارات . لا ترض بما تفعل وواصل البحث عن سبل للثقة والنمو والارتقاء والتحسن ، لكن هذا لا يعنى التردد بالطبع .
- كن نشيطاً . لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد ، بل افعله اليوم ، بل الآن . إذا ما ضيعت أربعة أشهر حتى تضع قيمة ما فى حسابك البنكى ، فاعلم أنك بهذا قد ضيعت على نفسك أرباح أربعة أشهر كاملة .
- تذكر دائماً أن المال الراكد هو مال ضائع ـ استخدمه بنشاط وإلا ستفقده .

لا تقنع أبدًا بمعدلات الفائدة التى تحصل عليها .

القاعدة ٧٣

اعرف الوقت الملائم للتخلى عن الاستثمارات

إننى أستخدم طريقة معينة فى الحسابات والتى سأنقلها لك هنا . ولقد تعلمتها من أحد مواقع الفائدة منذ فترة من الوقت ولقد أفادتنى كثيراً من حينها . إن نجاح الاستثمار من وجهة نظرى يعنى أنه يحقق ربحاً يضاعف لى المبلغ المستثمر فى خلال خمس سنوات .

والطريقة الحسابية التى أستخدمها لذلك هى أن تأتى بمعدل الفائدة ثم تقسم الرقم ٧٢ عليه ؛ مما سيمكنك من معرفة الوقت الذى ستستغرقه حتى تضاعف أموالك . على سبيل المثال ، إذا كان معدل الفائدة لأحد الاستثمارات هو ٦ بالمائة ، فسوف يستغرق الأمر منى ١٢ سنة حتى أُضاعفَ المبلغ المستثمر (٧٢ ÷ ٦ = ١٢) ، وهذه مدة طويلة من وجهة نظرى . وعلى هذا علىَّ أن أبحث عن استثمار يمنحنى نسبة ١٤,٤ بالمائة كفائدة (أيضاً تعرف بالعائد) لكى أضاعف استثمارى . (أعلم ، أعلم أنك ستكون محظوظاً لو وجدت مثل هذا الاستثمار لكنه مجرد مثال) ، وهذا ينطبق على أى مبلغ مالى مستثمر .

وهكذا ، إذا أردت أن تعرف نسبة الفائدة المطلوبة فى الاستثمار ، قم بقسمة الرقم ٧٢ على عدد السنين التى تريدها وانظر للنتيجة . ٧٢ ÷٥ = ١٤,٤٪ يا إلهى ، إنها قاعدة مفيدة للغاية لك ، وهأنا ذا قمت بكل الجهد من أجلك .

القاعدة ٧٣

وبالنسبة لى فإننى لا أنظر بعين الاعتبار إلى أى استثمار لا يضاعف أموالى فى خلال خمس سنوات ، أو إذا ما كان من الملائم الخروج منه (أى بدون أى عقوبات) فسوف أخرج منه فوراً . إن لدى معاييرى الخاصة ، وينبغى أن تكون لك معايير كذلك .

وربما يكون من الأفضل التخلى عن الاستثمار عندما :

- تشعر بداخلك أن شيئاً ما ليس على ما يرام .
- يبدأ السوق فى التدهور .
- تقرأ شيئاً يجعلك حذراً وشكاكاً تجاه استثمارك هذا .
- تحتاج إلى المال لاستثمار أفضل ذى عائد أعلى .
- تكون استثماراتك ذات أداء سيئ لفترة من الوقت .
- تكون قد حققت أقصى فائدة ترغبها وترى أن الوقت ملائم للخروج .
- تفقد اهتمامك باستثمار معين ولم تعد تهتم به .
- تتغير عوامل عاطفية أو معتقدات معينة بداخلك ، وترى أنك بحاجة للتغيير ، كأن تكون قد استثمرت فى الشركات صديقة البيئة وتريد الآن الاستثمار فى الشركات الرائدة أو العكس .
- لم يعد الاستثمار ملائماً ؛ فالاستثمار القديم لا يعد ملائمًا إذا لم يعد يجلب العائد الملائم .
- تكون بحاجة للتوسع فى حافظتك الاستثمارية لكى تقلل من الخسائر المحتملة الحدوث لدى تدهور حال السوق .
- تكون قد اشتريت على غير هدى ولديك الآن معلومات أكثر ـ وتريد الخلاص من الاستثمار القديم .

القاعدة ٧٣

- ترى أن إلقاء المزيد من المال فى الاستثمارات السيئة سيزيد من أحزانك ـ لذا عليك أن تقلل من خسائرك وتنهى هذا الاستثمار ، (*انظر القاعدة ٧٤*) .

ربما تكون قد استثمرت فى الشركات صديقة البيئة و تريد الآن الاستثمار فى الشركات الرائدة أو العكس .

هناك مثل صينى يقول : " كلما ازدادت معرفتك ، ازداد حظك " ، وهذا يعنى أن ازدياد الأموال التى تجنيها يجعلك على علم أكثر بالسوق . خذ الأمر ببطء وتمهل وقم بتكوين حافظتك الاستثمارية بناء على الخبرة والمعلومات والنصائح المفيدة والأبحاث الحديثة والأصدقاء المخلصين ، وإذا لم يفلح الاستثمار ، فأنت تعلم متى تتخلى عنه .

أنا أعرف رجلاً اشترى أسهماً فى شركته التى كان يعمل بها ، وكانت تمثل استثماراً جيداً فى ذلك الوقت الذى اشترى فيه الأسهم ، خاصة مع وجود خصم لأنه من العاملين بالشركة ، وبعد أن ترك الشركة اكتشف من بعض العقود أن الشركة على شفا الوقوع فى متاعب ، وقرأ عن التغيرات الحادثة فى الصناعة التى ستسىء إلى وضع شركته ، ولكن مع الأسف فقد كان كسولاً لدرجة أنه لم يفعل شيئا ولم يبع الأسهم حينما عرف بعدم سير الأمور على ما يرام ، ولقد أصبحت قيمة الأسهم الآن نصف ما كانت عليه وقت الشراء . لقد علم الوقت الملائم للتخلى عن الاستثمار ـ لكنه لم يقدم على فعل ذلك .

لا تطارد الأوهام الزائفة

إننا نميل إلى أن نشترى الأشياء أو الأسهم بناء على نصيحة من الآخرين ، أو نتبع حدسنا فى ذلك ، أو تنبهر أعيننا بالأشياء البراقة ، أو نستثمر أكثر مما ينبغى فى شىء واحد ؛ مما قد يسبب لنا الخسارة الشديدة ، لكن أكثر الأخطاء التى نرتكبها فداحة هى أن نفشل فى التخلى عن الاستثمار عندما يثبت فشله ، وهذا هو ما علينا أن نتعلمه جميعاً .

هناك أربعة أنواع رئيسية من المستثمرين ، ومن المهم لك أن تعرف موقعك بين هذه الأنواع - إلى أى منها تنتمى ، وأشكر هنا " ميريل لينش " (www.ml.com) على السماح لى باقتباس هذا التقسيم منه :

- **المستثمر المغامر :** وهذه شريحة تمثل ١٧٪ من إجمالى المستثمرين وتنقسم إلى ٦٠٪ رجال و ٤٠ ٪ نساء . وأهم مميزات من ينتمون لهذه المجموعة أنهم يبدأون الاستثمار فى سن مبكرة ، ويكونون مفعمين بالحيوية ولهم معرفة كاملة باستثماراتهم . ما هى عيوبهم إذن ؟ إنهم طماعون وبالغو الثقة بأنفسهم ويحبون أن يطاردوا الآمال الضعيفة .

القاعدة ٧٤

- **المستثمر الحريص :** وهـذه هـى الفئة الأكبر حيث تمثل حوالى ٣٢٪ مـن إجمالى المستثمرين والتى تكون مقسمة إلى ٥٥٪ رجال و ٤٥ ٪ سـيدات وهـم آمنون فى استثماراتهم وواثقون من أدائها على المدى الطـويل ، لكـن أهـم عـيوبهم هـو أنـه يصعب عليهم التخلص من اسـتثماراتهم ، كمـا أنهـم لا يحـبون أن " يـضيعوا وقـتهم " فـى متابعة استثماراتهم .
- **المستثمر المتردد :** وهـذه الفئة تمثل حوالى ٢٦٪ من كافة المستثمرين ويكـون مـنهم ٥٣ ٪ سـيدات و ٤٧ ٪ رجـال ، وهـم يمـيلون إلى الاسـتعانة بمستـشاريهم المالـيين وينتظرون بصورة أطول من اللازم قـبل أن يقدمـوا علـى الاسـتثمار ويـسهل علـيهم بالمقارنة بأى فئة أخـرى أن يتخلـصوا مـن اسـتثماراتهم ، وهـم أيـضاً لا يحبون أن " يضيعوا أوقاتهم " فى متابعة استثماراتهم .
- **المستثمر غير المستعد :** وهذه الفئة تؤلف نسبة الـ ١١ بالمائة المتبقية من المستثمرين ومنهم حوالى ٥٣ ٪ سيدات و ٤٧٪ رجال ، وأعتقد أن اسـم الفـئة يكفـى لوصـفهم ؛ فهـم ينتظـرون لـوقت طـويل قـبل الـبدء ، ثـم يـستثمرون مـبالغ بـسيطة ولا يـتخلون عـن استثماراتهم الفاشـلة بالسرعة المطلوبة ، وهم يميلون للتركيز على اسـتثماراتهم بـصورة مـبالغ فـيها ويتأثـرون سـريعاً بالنصائح التى تقال لهم .

وتقول " هانا جروف " مديرة التسويق بمؤسسة " ميريل لينش " لإدارة الاسـتثمار : " إن الأمـوال لهـا علاقـة وثيقة بعواطفنا ، لكن يمكن أن تـتدخل العواطـف فـى عملـية اتخاذ القرارات الاستثمارية السليمة ...

القاعدة ٧٤

لكن إذا ما استطعنا سبر أغوار اتجاهاتنا العاطفية ، سيكون من السهل علينا أن نتوقعها ومن ثم نصححها " .

إذا ما استطعنا سبر أغوار اتجاهاتنا العاطفية ، سيكون من السهل علينا أن نتوقعها ومن ثم نصححها .

ومن الأهمية بمكان أن تعرف إلى أى نوع من المستثمرين تنتمى - وكذلك معرفة الوقت الملائم للتخلص من الاستثمارات الفاشلة ؛ فلا شيء يضلل من حكمك أكثر من نزعة الناس لإضاعة المال فى الاستثمارات الفاشلة . لابد أن تتعلم كيف تقلل من خسائرك وتبتعد عن تلك الاستثمارات . ونعم ، أنا أعلم أن هذا الأمر ليس بالأمر اليسير .

القاعدة ٧٥

اعرف سبب ضرورة قراءة بيان الميزانية. وكيفية عمل ذلك

إذا كنت تنوى إدارة شركة أو الاستثمار فى شركة ، فأنت بحاجة لأن تكون قادراً على قراءة بيان الموازنة ، وهذا يختلف عن مجرد ما كسبته الشركة وما خسرته (أى قراءة حسابات المكاسب والخسائر) لماذا ؟ لأن مثل تلك الحسابات لا توضح لك إلا نصف الصورة فقط .

على سبيل المثال إذا كانت الشركة (س) تحقق مبيعات بمبلغ مليون جنيه وتتكبد نفقات قدرها خمسمائة ألف جنيه ، فعلى هذا تكون أرباحها خمسمائة ألف جنيه وهذا شيء حسن ، أليس كذلك ؟ فى الحقيقة لا . لأن رقمى المكاسب والخسائر المبسطين هذين لا يوضحان لك مثلاً أن الشركة مدينة للبنك بمبلغ مليونى جنيه ، ومبلغ المبيعات البالغ مليوناً من الجنيهات مبلغ مخادع ، وأن هناك ضرائب معلقة عليها من السنوات السابقة تبلغ أربعة ملايين جنيه ، كما أن رخصة حق الملكية الخاصة بها على وشك الانتهاء ، وأن الضرائب توشك على الإطباق عليها ، وأن هناك منافسين أقوياء بدأوا يظهرون فى السوق . هل تريد الآن الاستثمار فى الشركة (س) ؟ لا أظن هذا ؛ إنها مفلسة وتحتال فى عملياتها التجارية ولا تساوى شيئاً . ابتعد عنها . ولهذا عليك أن تتعلم كيف تقرأ بيانات الميزانية بكل حرص ، والسبب فى هذا هو أنها ستكشف لك ما لا تكشفه لك البيانات الأخرى .

لابد لبيان الميزانية أن يتوازن فى النهاية ، ولهذا أطلق عليه هذا

القاعدة ٧٥

الاسم[٢٣]. والصيغة الرئيسية التى عليك أن تعرفها أن حقوق الملكية = الأصول ـ الخصوم ، وبعبارة أكثر بساطة ، فإن قيمة الشركة هى ما تملكه مطروحاً منه ما تدين به للآخرين ، وهذا المفهوم ينطبق على الأشخاص والشركات سواء التى تعمل بها أو تملكها وكذلك الشركات التى تنوى الاستثمار فيها .

لابد لبيان الميزانية أن يكون متوازناً .

ولنلق نظرة أكثر تفصيلاً :

- **أ : ما تملكه . الأصول :** وهى تتكون من الأصول المملوكة لك بما فيها من الأموال السائلة وأى شىء له قيمة (أى يمكن تحويله إلى أموال سائلة) فى خلال فترة ثلاثة أشهر مثلاً (وهذا يمثل الديون المحصلة والأموال التى سيتم تسلمها لاحقاً .. إلخ) ، والمخزون (أى الأشياء التى يمكن بيعها والمواد الخام التى لها قيمة ويمكن تحويلها إلى منتجات) وأى ممتلكات قد تملكها أنت أو الشركة ، وكذلك المعدات والسمعة الحسنة .

[٢٣] التوازن الحقيقى يتمثل فى الملكية + الالتزامات = الأصول ومن ثم التوازن ، فتكون لديك الأصول فى جانب والالتزامات وحقوق الملكية فى جانب آخر .

القاعدة ٧٥

- **ب : ما تدين به . الخصوم :** وهذا يشمل كل المبالغ التى أنت مدين بها والقروض البنكية وغيرها ، وهى تمثل تلك المبالغ التى سيتعين عليك دفعها بالأموال السائلة إذا ما طالب الدائنون بديونهم .
- **ج : قيمة ما تملكه . حقوق الملكية :** وهو نتاج طرح الخصوم من الأصول ، وهو يخبرك بقيمة شركتك على أرض الواقع . وهناك معادلة حسابية مفادها أن تأخذ رقم الأصول ثم تقسمه على الخصوم وإذا كان الناتج أكبر من ١,٥ ، عندئذ يكون أداؤك جيداً ، ومن الواضح أنك قد تحتاج لتعديل هذه المعادلة لتتناسب مع الصناعات المختلفة لكنها تمثل أساساً جيداً لك ، وأنا كذلك آخذ قيمة حقوق الملكية ثم أقسمها على الأصول وإذا كانت الإجابة أكبر من ٥٠ أشعر بالارتياح . مثلاً إذا كانت حقوق الملكية ٣٥ مليوناً وقسمناها على الأصول (وهى رأس المال العامل) وهى سبعون مليونًا فإن النسبة = ٣٥٠٠٠٠٠٠ ÷ ٧٠٠٠٠٠٠٠ ٪ = ٥٠ وهو رقم مناسب تماماً ، لكن إذا كانت الأصول ١٢٠ مليوناً وحقوق الملكية ٣٥ مليوناً فلن يكون الناتج جيداً ؛ حيث سيكون فى حدود ٢٩ .

إذا سمعت إذن عن شركة حققت أرباحاً قدرها مليون من الجنيهات وعرض عليك فرصة للاستثمار بها ، لا تفرح بهذا الرقم . اطلب رؤية بيان الميزانية ، ثم اقرأه بتمعن . وفى الواقع ، لا تكتف بقراءة بيان الميزانية ؛ حيث إن هناك أشياء أخرى عليك الاهتمام بها مثل القوائم المالية المجمعة للشركة كلها ، وكلما حصلت على معلومات أكثر (وهو ما ينبغى عليك فعله) كان قرارك مبنياً على أسس سليمة راسخة .

القاعدة ٧٦

اسبق جامعى الضرائب بخطوة

عليك ألا تحاول مطلقاً التهرب من دفع الضرائب المستحقة عليك ، وإذا ما فعلت هذا فسينتهى بك الحال إلى السجن ـ ولا ظلم فى هذا . إننى لست فى جانب جباة الضرائب ؛ إن هناك فارقاً شاسعاً بين التهرب من الضرائب (وهو ما يعد جريمة) وبين محاولة تجنبها من الأساس (وهو الشىء العاقل) . إن هناك خطاً رفيعاً يفصل بين تأكدك من أنك لا تعطى الضرائب أكثر مما تستحق ـ وهو التجنب ـ وبين تعمدك التهرب من الضرائب بصورة غير قانونية ، ويجب أن تحترس بشدة من هذا الأمر لكن لن يكون لك حاجة لفعل هذا ؛ فهناك العديد من الأشخاص الطيبين المستعدين لإعطائك كل النصائح التى تحتاج إليها .

> هناك العديد من الأشخاص الطيبين المستعدين لإعطائك كل النصيحة التى تحتاج إليها .

القاعدة ٧٦

وكلمـا كثـرت الأمـوال التـى تمـتلكها ، ازدادت حاجـتك لتجـنب الـضرائب ـ وأؤكـد هـنا ثانـية أن هـذا لا يعنى التهرب من الضرائب ـ وتكلفـت أكثـر بفعـل هـذا ، وبالطبع ستكون هناك لحظة فارقة يتعين علـيك أن تـسلم فـيها شـئونك المالـية إلى الخـبراء ـ والـذين سيكلفونك الكثير ـ وذلك حتى تتجنب دفع الكثير إلى جباة الضرائب .

وكلمـا تسلقت سلم الثروة ، زادت ضرائبك تعقيداً ، وهناك كافة أنواع الخـيارات أمامك . لكن تذكر أن المسئولين عن جباية الضرائب يسدون الثغـرات مع الوقت ويغيرون القوانين ويسدون الطرق أمام الوسائل التى قـد تبتكـرها أنـت أو خـبراؤك المالـيون لتجنب الضرائب . الأمر أشبه بلعبة الشطرنج ، لكنها لعبة أكثر تشويقاً وأغلى تكلفة .

ولـن أعطـيك نـصيحة محـددة بهذا الخصوص لأن الأمور تتغير بصورة سـريعة فى هذا المضمار ، ولا أريد أن أتعرض للمقاضاة ، لكن ضع فى حسبانك النقاط التالية :

- فكـر فـى إنـشاء " شـركة محـدودة " ـــ فهـى تتمـتع بتخفيـضات ضـريبية وتمـدك بكـل أنـواع الخـيارات غـير المـتاحة " للشركات الخاصـة " . إننـى أفترض أنك تربح أموالاً ـ لأنه لو لم تكن تربح مـن عملـك فمـن الواضـح أنـه لـن تكـون هـناك ضـرائب مستحقة الدفـع . ضـع فـى اعتـبارك أيـضاً أن فـى اسـتطاعة أى شـخص الحـصول على سجلات الشركة من اتحادات الشركات ، لهذا إذا حاولت الخداع فسوف يتم كشف أمرك فوراً .
- تأكـد دوماً أنك تستخدم الإعفاءات الممنوحة لك ـ استخدمها وإلا ستخسرها .

القاعدة ٧٦

- تأكـد دائمًا مما إذا كانت الأشياء التى تشتريها تخضع لإعفاءات ضريبية .
- حـاول أن تقطـن فـى منطقة تكون الضرائب فيها منخفضة ـ لكن توخَّ الحذر لأنها تمتلئ بسرعة .
- اسـتثمر مـبالغ كـبيرة فى صندوق المعاش الخاص بك ـ فهو معفى من الضرائب ـ أو معفى إلى حد ما مثلما هو الحال هذه الأيام .
- تجـول باستثماراتك حول العالم لتجنب دفع الضرائب لأى جهة ـ وحاذر من أن الضرائب فى المملكة المتحدة تحتسب على كل من الـدخل أو الأربـاح الـرأسمالية التـى تحققها فى المملكة المتحدة ، بـل وفـى بعض الظروف قد تحتسب عليك حتى لو كان مقرك فى خـارج الـبلاد ، حـيث سـيكون عليك أيضاً دفع الضرائب (وهذا يعتمد على محل الإقامة ومدى تكرار مكوثك بالبلاد) .

وبالطبع تأكد أنك تستثمر فى استثمارات لا تتطلب دفع ضرائب عليها ـ احـصل علـى النـصيحة الجـيدة ، وكـن مـستعداً لأن تدفـع مقابـل النصيحة الجيدة .

تعلم كيف تجعل أصولك تعمل من أجلك

فى البداية دعنى أسألك : هل تعرف ما هى الأصول التى تمتلكها ؟ أعنى أنه عليك أن تضمِّن كلاً من الأصول طويلة الأجل (الأصول الثابتة) والأصول قصيرة الأجل (الأصول الجارية) . والأصول الثابتة هى الأصول التى تستغرق منك وقتاً حتى تحولها إلى أموال سائلة ، بينما تعنى الأصول الجارية الأصول التى يمكن تحويلها بسهولة لأموال سائلة ، وقت الحاجة . هل قمت بتدوينها ؟ إذا لم تفعل هذا بعد فابدأ فى فعله ، وسأنتظرك .

هل انتهيت ؟ هل حصلت على قائمتك ؟ أتمنى أن تحتوى قائمتك على بعض من البنود الآتية :

- العقارات .
- الأراضى .
- المركبات .
- صناديق التقاعد .
- الأموال السائلة .
- السمعة الحسنة .

القاعدة ٧٧

- الأعمال الفنية ، والتحف .. إلخ .
- الاستثمارات .
- الأموال التى يدين لك بها الآخرون .
- الأثاث والمنقولات الأخرى .
- براءات الاختراع .
- الأسهم والسندات .
- حقوق الملكية الفكرية .

وإذا كنت تملك شركة خاصة بك فربما تتضمن القائمة الآتية :

- البضاعة المخزونة .
- الأعمال الجارى تنفيذها .
- المواد الخام .
- المحطات والآلات .
- المعدات .
- العلامة التجارية .
- قوائم الشحن .

وبمجرد كتابة أصولك على صورة قوائم سترى احتمالات عديدة وفرصًا لا تحصى لاستخدام أصولك لجلب المال لك ، وبصورة أساسية تتلخص نصيحتى فى الآتى :

القاعدة ٧٧

- لا تجعل أصولك ساكنة راكدة - مثلاً إذا كنت تملك عقاراً قم بتأجيره ، ولا أعنى فقط شراء العقارات وتأجيرها فهناك بعض الأشخاص الذين قاموا بتأجير مرآب السيارات أو قطع من الأرض لا يحتاجون إليها فى مناطق لا توجد فيها أماكن شاغرة كافية لانتظار السيارات وربحوا منها وهكذا ، فكر بتوسع ولا تستبعد أى فرصة .
- لا يوجد أصل جيد ما دام لا يعمل لصالحك - فلابد أن يتزايد فى قيمته مع الوقت بحيث يستحق الاحتفاظ به .
- لا تترك الأموال السائلة معك دون استخدام - فسوف تتسرب من بين يديك . دعها تعمل .

> ستری احتمالات عديدة وفرصاً لا تحصى لاستخدام أصولك لجلب المال لك .

وعلى رأس النصائح الخاصة بشركتك الخاصة :

- قلل من حجم البضائع المخزونة والمواد الخام إلى أقل حد ؛ فقلتها أفضل .

القاعدة ٧٧

- الإهلاك كلمة لها مدلول سيئ ـ قلل من استخدامها قدر الإمكان وحاسب نفسك جيداً في كل مرة تستخدمها . لكن إذا لم تسجل إهلاك المعدات فمعنى هذا أنك تخدع نفسك بشأن صافي الربح .
- إذا كنت تمتلك شيئاً ، اقترض بضمانه لتشتري شيئاً آخر والذي تقترض بضمانه وهكذا توسع من أعمالك . إن الشركات تتوسع أو تتقلص ، وهي في ذلك مثل النباتات ، إما تزدهر وتنمو أو تخبو وتموت ، والخيار متروك لك . (أعلم أنني قلت لك من قبل ألا تقترض ، لكن يمكنك الاقتراض بضمان الأصول ـ فقط لا تقترض مقابل نفقات العائد) .
- من غير المجدي أن تمدد فترة حياة المصنع أو المعدات لما بعد المدى الآمن للاستخدام ، والعواقب القانونية لذلك وخيمة .
- لا تقرض بأكثر مما يلزم ؛ فالمال المقرض يعد مالاً ضائعاً .
- لا تتوان في تحصيل ديونك .

القاعدة ٧٨

لا تقنع مطلقاً بأنك لا تستحق إلا ما يُدفع لك

إن الذين يعتقدون أنهم لا يستحقون إلا ذلك المقابل المادى الذى يدفعه لهم أرباب أعمالهم يبخسون من حق أنفسهم بصورة كبيرة . إن الشركات الكبرى تعتمد على هؤلاء الناس الذين لا يشككون فى ما يستحقونه ، لا تسمح لهم بفعل هذا معك .

وهناك العديد من النقاط التى تؤيد هذه الفكرة . أولها هو أن الذين يعملون لصالح الشركات ، والذين يغيرون وظائفهم بصورة معتادة دائماً ما يحصلون على علاوات وزيادات فى رواتبهم كل مرة يغيرون فيها وظائفهم وبالتالى يكسبون أكثر من أولئك الذين يمكثون فى نفس الوظيفة فى شركاتهم (والذين ربما تكون لديهم أسباب وجيهة لذلك مثل كونهم سعداء راضين بهذه الأعمال) . وإذا قررت أن تستقر فى وظيفة واحدة فعليك أن تعرف كيف تطلب المزيد وكيف تظهر للشركة أنك تقدم لها من المهارات والإضافات ما يبرر تلك الزيادة التى تطالب بها .

وثانياً ، لن تدفع أى شركة مقابل أى شىء أكثر مما هى مضطرة لذلك . لذا لابد أن تكون جريئاً وتطلب أموالاً أكثر ، وتظهر لهم أنك تستحق ذلك ، وهذا الأمر يتطلب منك أن تقدم على الفعل . لا تنتظر أن تمنحك الشركة التقدير الذى تستحقه . والأمر ينطبق عليك إذا كنت تعمل حراً - فلن يعرض أى شخص زيادة فى الراتب من تلقاء نفسه . لابد أن تتحرك بنفسك وتظهر لأصحاب عملك أنك تستحق المزيد .

القاعدة ٧٨

وثالثاً ، إذا ما ظل ذلك الإحساس بأنك تستحق أكثر مما تحصل عليه بداخلك ، فستكون قلقاً على الدوام ، طموحاً ، تواقاً للحصول على المزيد ، لكن إذا ما قبلت كل ما يعرض عليك دون نقاش ، فسترضى وتقنع بما أنت فيه وسيتعامل معك الناس على أنك أمر مسلم به .

> إذا ما ظل ذلك الإحساس بأنك تستحق أكثر مما تحصل عليه بداخلك ، فستكون قلقاً ، طموحاً ، تواقاً للحصول على المزيد .

وهذا الكتاب ليس مخصصاً لشرح الطرق التى تستطيع الحصول بها على زيادة فى راتبك [٢٤] ، لكن إليك بعض النصائح فى هذا الصدد :

- لا تؤمن بداخلك أنك تستحق ما تحصل عليه فقط ـ فهذه هى نقطة البداية . اختر لحظتك المناسبة واطلب المزيد .
- كوّن فكرة واضحة عما تشعر أنك تستحقه ـ ولماذا . فإذا ما عملت أكثر ، وأنجزت نجاحاً أكبر ، وأنتجت أكثر وحققت نتائج أفضل ، يحق لك عندئذٍ أن تقول هذا وتطالب بمقابل لكل ذلك .

---

[٢٤] اقرأ كتب : " How To Get A Pay Raise ، A Bonus ، Or Promotion " أو " Whatever It Is You Want " لـ "روز جاى" مطبعة برنيتى هول ٢٠٠١ ؛ وذلك لمزيد من المعلومات .

القاعدة ٧٨

- لا تساوم على المال فقط - ضع في اعتبارك الميزات الأخرى مثل : السيارة ، معاش في التقاعد ، الإجازات ، الامتيازات ، المسئوليات ، بيئة العمل ومساحته والعاملين معك ، أياً كان ما تريده مقابل مجهودك .
- إذا تم رفض طلبك ، اعلم السبب وراء ذلك وما يمكنك فعله لتحصل على مبتغاك .
- عد لطالبك ثانية بعد تقويم أوجه الضعف التى علمتها من النقطة السابقة .
- احتفظ بهدوئك طوال الوقت .
- لا تقارن نفسك أبداً بأى شخص آخر ؛ فأنت متفرد ولا مجال للمقارنة مع الآخرين .
- لا تهدد أبداً بترك العمل . اترك العمل إذا لم تُجب طلباتك ، لكن دون تهديدات أو شجارٍ أو افتعال ؛ فقد يكشف أصحاب العمل أنك تهددهم تهديداً فارغاً ، كما أنهم لو استجابوا لتهديداتك ، فلن تحترمهم مطلقاً بعد ذلك .

إذا قال لك أصحاب العمل إنهم لن يستطيعوا أن يعطوك ما تريد ، اعرف منهم ما يجب عليك فعله لتحسن من نفسك ، ثم افعله وعد لهم مجدداً . عندئذٍ لن يستطيعوا الرفض ، أليس كذلك ؟ إن الحصول على المزيد من المال ، أو أى مميزات أخرى ، هو عملية خاضعة للتفاوض . إن من يحسنون التفاوض يحصلون على المزيد ، الأمر بهذه البساطة . اشحن مهاراتك التفاوضية (*انظر القاعدة رقم ٣١*) . ولا تجلس لتنعى عدم قدرتك على الحصول على ما تريد ، اعمل بجد ثم عد لطلبك مجدداً .

القاعدة ٧٩

لا تسلك الطريق الذى يسلكه الجميع

بالطبع من حقك أن تتبع الطريق الذى يعجبك ، لكن سينتهى بك المطاف فى نفس المكان مع الآخرين ، وإذا كان هذا المآل حسناً ، سيكون عليك أن تشاركه مع الكثيرين ، أما إذا كان سيئاً ، فلماذا يجب عليك التواجد فيه من الأساس ؟

إن التفكير الإبداعى الخلاق هو وسيلة رائعة لجنى المزيد من الأموال . انظر إلى الأشخاص فاحشى الثراء وستجد أنهم يشتركون فى قدرتهم على أن يسبقوا من حولهم بخطوة ، وأن يفكروا بإبداعية (أو ما يطلق عليه التفكير خارج الصندوق) ، وأن يخرجوا بأفكار وخطط لم يفكر بها باقى الناس ، وهذا لا يعنى أنه عليك أن تكون مهملاً أو مقامراً . بل يعنى أن تفكر بصورة مختلفة عن الآخرين . لكن هذه هى المشكلة التى يواجهها معظم الناس . إن مقاومة إغراء السير مع القطيع لأمر صعب . فإذا ما ساءت الأمور ، فوجود المرء مع الآخرين فى تلك الضراء يخفف عليه من أحاسيس الحزن ، وإن كان لا يخفف من إحساس اللوم لذاته . كن متفرداً بذاتك حتى وإن كان هذا صعباً عليك .

والعكس صحيح تماماً . فإذا ما سارت الأمور بصورة طيبة وأنت مع القطيع ، فيمكنكم الاحتفال سوياً ، والمشاركة فى السَّراء . والأمر

القاعدة ٧٩

يشبه عندئذٍ مباريات الكرة ؛ حيث يعطيك إحساسًا طيباً بالاحتفال سوياً .

> **إذا ما سارت الأمور بصورة طيبة وأنت مع القطيع ، فيمكنكم الاحتفال سوياً ، والمشاركة فى السَّراء .**

وهذا الأمر يتطلب من الشخص شجاعة وثقة بالنفس ونضجاً - ناهيك عن وجود القدرة الإبداعية والدافعية - وذلك لكى يقف على قدميه ويمضى فى سبيله الذى يرتئيه . يتعين عليك أن تكون واثقاً من نفسك للغاية حتى تدير ظهرك لتلك السراء والضراء التى يتشارك فيها الناس . عند انهيار سوق الأوراق المالية فى أكتوبر عام ١٩٨٧ ، خسر العديد من الناس كميات هائلة من النقود ، لكن اثنين من الناس لم يمرا بهذا ؛ حيث حولا أسهمهما إلى أموال سائلة فى أغسطس ، وهما المليارديران " كيرى بيكر " و " جيمى جولد سميث " ، وتذكر أنك كلما كنت قريباً من المكسب ، كانت رغبتك فى المخاطرة قليلة ، وكلما كنت قريباً من الخسارة ، زاد احتمال أن تقدم على المقامرة .

لقد شاهدت موقعاً على الإنترنت منذ يومين - عن شركة سمسرة - والذى ادعى أنه يعرض أكثر خمسة أسهم ذائعة الصيت معطياً السبب

القاعدة ٧٩

وراء ضرورة بيعهما ، حتى لو كانت نصائح أصدقائك ، أو جيرانك أو أفراد عائلتك تنصح بغير ذلك . إن تلك الأسهم ظلت مرتفعة لفترة من الوقت ولابد لها أن تنهار بسرعة . قم ببيعها الآن واخرج من القطيع ، وكنت أفكر فى نفسى أن صانعى الأموال الحقيقيين لن يكونوا هناك من الأساس ، وأنهم بالتأكيد يستثمرون أموالهم الآن فى شيء آخر لم يخطر على بال أحدنا مطلقاً .

لقد استثمر العديد من الناس فى مزارع النعام ، أين هم الآن ؟ كما استثمر الكثيرون فى مزارع دود القز ، ومن المفترض أن تشتريه منك الشركة الأم ثانية . أجل ، صحيح . بالطبع سيفعلون ذلك ، لكن فقط فى أحلامك !

لقد استثمر أحد أبنائى مبلغ عشرة دولارات لكى يبدأ مشروع تربية ديدان الحلزون الكبيرة ، ولقد اشترى اثنتين منهما لكى يربيهما ، ولقد أطعمهما ورعاهما لمدة ستة أشهر إلى أن صارحته بأن تلك الحلزونات آتية من حديقة اشتراها أحد الأشخاص مؤخراً ، ولم يكن ابنى وحده فى هذا الأمر ، بل اشترى العديد من الأطفال نفس الحلم الزائف .

الاحتفاظ بالثروة

الآن ، وبعد أن حققت الثروة ، فأنت لا ترغب فى التخلى عنها ، لذا سيكون القسم التالى عن كيف تتمسك بثروتك بعد تحقيقها ، وذلك بالطبع على افتراض أنك لن تقع فى خدع الحلزونات العملاقة أو مزارع النعام . الغرض هنا هو أن تتعلم كيف تحفظ وتحمى وتستمتع بثروتك ؛ فأنت بالطبع لا تريد أن تضيع ثروتك بعد أن شقيت لتكوينها أو تبعثرها هباء أو حتى تعطيها لى . كلا ، النقطة الأخيرة ليست سليمة ، بإمكانك بالطبع أن تعطى لى ثروتك إن رغبت فى ذلك .

هناك عدد لا يحصى من مواقع الإنترنت تعرض لك الاعتناء بمالك بدلاً منك . تجاهلهم تماماً . إنهم يقولون شيئاً مثل : **ابدأ استمتاعك بأموالك بحرية من اليوم ـ لا وقت تضيعه !** كل ما عليك فعله هو أن تشترك فى خدمة الخطابات الإخبارية وتشترى كتابهم الخاص بـ " تحقيق الثراء السريع " على الفور . إنهم يعدون بتحويلك إلى مليونير خلال ثلاث إلى خمس سنوات لا أكثر .

وقد يحق لك المطالبة باسترجاع أموالك التى دفعتها فى كتابى هذا إذا لم تنجح ما به من أفكار ؛ لأنى لا أقول لك أكثر من أن العمل الجاد والإخلاص والتفانى والتركيز والإبداعية والتفرد عمن حولك والتخطيط المسبق والعمل الجاد الأمين هو سبيل تحقيق النجاح والثروة .

القاعدة ٨٠

اشتر الأشياء القيمة

لقد علمتني زوجتي الحبيبة هذه الحكمة : " الغالى ثمنه فيه " . عندما تقابلنا كنت أفضل البحث عن الصفقات الموفرة - مثل شراء دجاجتين بثمن دجاجة واحدة من المتجر ، وما شابهها من صفقات . لكنها ، من ناحية أخرى ، كانت تشترى قدراً أقل من الأشياء (وأعترف أننى لم أستفد قط من الدجاجة الثانية) لكنها كانت تشترى الأشياء القيمة ، والنتيجة هي أننى كنت أطهو دجاجة مريضة الشكل وأتناول معها مشروباً رخيصاً ، بينما تتناول هى الكركند الغالى الثمن والمشروبات الراقية . أعتقد أنه من الواضح سبب انجذابى لها .

> كنت أطهو دجاجة مريضة الشكل وأتناول معها مشروباً رخيصاً ، بينما تتناول هى الكركند الغالى الثمن والمشروبات الراقية .

القاعدة ٨٠

ولقد اشتريت خمسة قمصان رخيصة الثمن بينما اشترت هى قميصاً واحداً من خامة جيدة ، والآن فإن الملابس التى اشترتها :

- دامت لفترة أطول .
- يتم غسلها بصورة أسهل .
- تبدو أفضل مع مرور الوقت .
- محتفظة بألوانها .
- محتفظة بشكل أفضل .
- تظهرها بصورة أكثر إيجابية .
- تتطلب عناية وصيانة أقل (فمثلاً كنت أقود سيارة رخيصة متداعية وفاتنى اجتماع مهم .. إلخ ، بينما كانت هى تقود سيارة أفضل حالاً ودائماً ما كان يبدو عليها الهدوء والثقة) .

ولقد تعلمت منها أن المال الذى كنت أنفقه ـ حتى وإن كان أقل ـ كان مالاً ضائعاً لأننى كنت أضطر لاستبدال تلك الأشياء الرخيصة بأخرى بصورة متكررة . لقد كنت أضيع المال هباء وكان منظرى يبدو رخيصاً كذلك .

إن شراء الأشياء القيمة بدلاً من تحرى الأشياء الرخيصة هو درس صعب التعلم ، وكان علىَّ أن أتخلى عن كافة المعتقدات الخائبة عن المال ، والموجودة لدىّ منذ فترة الطفولة :

القاعدة ٨٠

- لا تنفق من المال أكثر مما أنت بحاجة له .
- لا حاجة بك لتبدو بهذا التأنق .
- من الخطأ أن تنفق المال على نفسك ومظهرك .
- من الأفضل أن تشترى الأشياء الرخيصة بدلاً من شراء الأشياء القيمة .

إن شراءك للأشياء القيمة يكشف عن الكثير من طريقة حياتك ، والوسيلة التى تعتنى بها بنفسك وعملك . إنه يبعث برسالة عن قيمتك مما يجعل الناس يغيرون من طريقة معاملتهم لك ، كما أنه يوفر لك المال على المدى البعيد ـ فشراء الأشياء الرخيصة ـ ما هو إلا توفير زائف لا معنى له .

القاعدة ٨١

اقرأ الكلمات المكتوبة بخط صغير بكل حرص

بإمكانى أن أحرر لك عقداً . أفرض عليك شروطاً قاسية صارمة تمنعك من إنهائه مع ضمان استرداد أموالى دون أى نقصان ، ويكون هذا التعاقد صامداً فى المحاكم ولا يمكنك فسخه مهما اتخذت من إجراءات . لكن ماذا سأبيع لك تحديداً ؟ لا يهم . إن الكلمات المكتوبة بخط صغير قد تكلفك الكثير ؛ لذا عليك تفحصها بكل حرص .

> إن الكلمات المكتوبة بخط صغير قد تكلفك الكثير ، لذا عليك تفحصها بكل حرص .

وتعجبنى الشروط الخفية الكلاسيكية تلك ، مثلما يحدث عند إرجاعى لزوج من الأحذية لم يلائمنى ويقول لى المسئولون عن المتجر إنه لا يمكن استبداله مادام غادر المتجر . أو تلك الخاصة بالعلاج والتى تقضى بأن من حقهم جعلك تمرض دون أن يحق لك مقاضاتهم . أو تلك الشروط المصاحبة لبرامج الكمبيوتر والتى تقول إنه تم الاتفاق على

القاعدة ٨١

فقدان حقك إذا قمت بفض غطاء البرنامج - مع العلم أنك لا يمكنك اختبار البرنامج إلا إذا تم تشغيله ، ولا يمكن تشغيله إلا إذا تم فتح الغطاء اللعين . يا إلهى !

هناك قصة رائعة عن شخص باع روحه للشيطان ، ولقد أراد الشيطان فقط استقطاع خمس سنوات من حياة هذا الشخص ، وظن الرجل أن الأمر يستحق . لكن كلا ! إنه لم يتفقد الكلمات المكتوبة بخط صغير . لقد أخذ الشيطان السنوات الخمس ، نعم ، لكن السنوات الأولى من عمر هذا الشخص . هل يمكنك تخيل ما قد تكون عليه حياتك إذا ما فقدت السنوات الخمس الأولى من حياتك ؟ وتقول لى إن شركات بطاقات الائتمان سيئة ؟

ماذا أعنى تحديداً بـ " تفقد وفحص الكلمات المكتوبة بخط دقيق ؟ " . ما الذى عليك فعله تحديداً ؟ هناك ثلاثة أشياء أساسية :

- تحقق إذا ما كانت تمنحك ما تريد .
- تأكد من عدم وجود جمل خفية تحوى معانى يمكن أن يساء فهمها .
- تحقق من الجمل الخاصة بالجزاءات - تلك التى توقع عليك جزاءات إذا ما تأخرت أو لم تدفع أى شىء .

إن الأمر يشبه تفقد الكلمات المكتوبة بخط صغير على عبوات الأطعمة . إذا لم يعجبك ما بها ، لا تشترها . اتركها واشتر المنتجات العضوية الطبيعية الطازجة غير المبسترة وما شابه . وإذا ما رأيت عبارات مكتوبة بخط دقيق ، احذر وانتبه ؛ فهناك سبب وراء كتابتها بهذه الصورة لخداعك ؛ لذا اتركها واذهب لغيرها .

القاعدة ٨٢

لا تنفق المال قبل الحصول عليه

هذه القاعدة صعبة بالنسبة لى ، ولابد أن أعترف بأننى أجد هذه القاعدة الأكثر صعوبة فى الالتزام بها .

كيف يمكننى تعلمها إذن ؟ هل من نصائح معينة لذلك ؟ أنا أعلم أنه ينبغى علىَّ :

- أن أضع ميزانية لليوم ، واليوم فقط ، وإذا لم يكن معى المال بعد ، لا يجب أن أنفقه .
- أن أتجاهل ما أظن أنه سيحدث لى مستقبلاً .
- أن أجنب مبالغ معينة للضرائب ـ كلا ، بل ما يزيد عليها .
- ألا أقترض ، ولا أبالغ فى سحب المال أو أقترض بأى صورة وذلك حتى لا أستخدم دخلى المستقبلى لسداد الديون اليوم ـ أو العكس ؛ أى أعتمد على ديون اليوم على أمل أن دخلى المستقبلى سوف يغطيها .

ومن مساوئ إنفاق الدخل المستقبلى :

- قد لا يتحقق الدخل المستقبلى أو يكون أقل مما توقعت (أن تعد الدجاج الذى لا يبيض) .

القاعدة ٨٢

- لابد أن يفلت الأمر من بين يديك فى مرحلة معينة وإذا ما واظبت على الإنفاق مستقبلاً فسوف ينكشف الأمر فى يوم ما .
- أنه يشجع على التهاون والإهمال فى التخطيط المالى .
- أياً كان ما تشتريه سوف يفقد بريقه أو يبلى أو ينسى تماماً .
- أنك تفقد التواصل مع الواقع ـ فالمستقبل لا يتحقق إلا عندما يحل حاضرك ـ وهكذا ستفرط فى الإنفاق فيه بسهولة .

وأعتقد أننى بحاجة لخطة من أربع نقاط :

١ أن أسأل نفسى إذا ما كنت حقاً بحاجة لهذا الشيء اليوم أو أن بإمكانى الانتظار لشرائه لاحقاً ـ وهو أسلوب ناجح حيث يخلصك من الاندفاع المفاجئ والتسرع فى شراء الأشياء .

٢ أن أتساءل ما إذا كان الشيء يستحق هذا المال ، فإذا كان شراء الشيء اليوم سيتم بأموال الغد ، فهذا يعنى أنك لن تحصل على فوائد مالك ـ فهل الأمر يستحق هذا المبلغ الزائد ؟

> إذا كان شراء الشىء اليوم سيتم بأموال الغد ؛ فهذا يعنى أنك لن تحصل على فوائد مالك .

القاعدة ٨٢

٣ أن أتساءل عن المخاطر ، فإذا ما التزمت بشيء ما اليوم ، ماذا سيحدث لو أن الظروف تغيرت واحتجت لدخل مستقبلى لأى غرض آخر ؟

٤ أن أتساءل إذا ما أنفقت المال اليوم ، فربما لا يتاح لى الدخل الكافى لأى إنفاق مستقبلى مثير قد يطرأ - لذا من الأفضل الاحتفاظ بالمال .

اتبع هذه القواعد معى ، ومن المفترض أن تقلل من ديون بطاقتنا الائتمانية بصورة كبيرة .

القاعدة ٨٣

نحِّ بعض المال جانباً ليساعدك عند الهرم ـ وليس أكثر من ذلك !

حينما تدرك أن قطار العمر يتقدم بك ، وأنه لم يعد فى طريق الحياة أمامك مثل ما فاتك ، لابد أن تحرص على التأكد من أنك إذا ما توقفت عن كسب المال ، فلابد أن تحافظ على مستوى المعيشة والرفاهية والراحة الذى تتمتع به أو ترغب فى التمتع به .

> إذا ما توقفت عن كسب المال ، فلابد أن تحافظ على مستوى المعيشة والرفاهية والراحة الذى تتمتع به أو ترغب فى التمتع به .

وهناك بعض الأسباب الوجيهة وراء دعوتى لك لتنحية بعض المال جانباً لسنوات شيخوختك :

- لا يمكنك الاعتماد على الدولة فى إعاشتك .

القاعدة ٨٣

- إذا لم تدخر المال لنفسك ، فعندئذ ستضطر للاعتماد على كرم ولطف الغرباء ـ أو العائلة ، وهو ما سيكون أسوأ .
- إذا لم تكن لديك خطة لشيخوختك ، فربما تفقد مستويات الراحة والرفاهية التى تتمتع بها الآن .
- كما ستفقد السيطرة على أمورك المالية .
- مع التقدم فى العمر ، ستبدأ بعض وظائف جسدك فى التدهور وستحتاج للمال للدفع مقابل الرعاية الطبية .
- مع التقدم فى العمر ستزداد بطئاً فى عملك ، وسيصير من المحال أن تعمل بنفس مستوى الجد الذى تعمل به حالياً .
- كذلك قد لا تكون لديك الرغبة فى العمل عند الكبر (بالرغم من أن بعض الناس يحبون هذا) ـ حيث إن معظم الناس يفضلون الجلوس والاسترخاء والاستمتاع بأشعة الشمس ، وإذا لم يحدث هذا فى كبرك ، فمتى سيحدث إذن ؟

لماذا إذن لم نقم بتنحية جزء من أموالنا لسنين الشيخوخة قبل اليوم ؟ حسناً ، حينما يكون المرء صغيراً فى السن يصعب عليه تخيل الوقت الذى لن يكون فيه كذلك . لذا لا يستعد أحد ليوم كهذا ، كما أننا ننشغل بقضاء أوقاتنا السعيدة لدرجة تمنعنا من التفكير فى أمور كهذه ، كما أننا ننشغل بالعناية بأفراد آخرين فى أسرنا لدرجة تمنعنا من التفكير فى أنفسنا . كما أن العمل شاق والديون تحاصرنا ، كما أننا لم نبدأ فى تحقيق طفرة فى الدخل إلا مع وصولنا لسن الخمسين ، ومن الصعب علينا وضع مبلغ كبير لهذا الغرض مرة واحدة ، والعديد من الأسباب الأخرى .

القاعدة ٨٣

لكن إذا ما رغبنا حقاً في تجنيب بعض المال ، ربما علينا اتباع الإرشادات التالية :

- إن الوقت لم يفت بعد للبدء في ذلك الأمر ، وكلما بدأت مبكراً ، كان الأمر أقل صعوبة . قم بتحديد أولويات إنفاقك - ودون الأوجه التي ستنفق مالك عليها وانظر إذا كان لـ " مستقبلك " مكان بها . إذا لم تكن تضع هذا الأمر في حسبانك ، ضعه ضمن أولوياتك حتى قبل شراء ذلك القارب الجديد أو القيام بتلك الرحلة إلى باريس .
- إذا لم تكن قد ادخرت مبلغاً كافياً حتى بلوغك الخمسين من عمرك ، ضع مبلغاً كبيراً ليكون بداية لخطة التقاعد الخاصة بك [٢٥] .
- قم بترتيب أمورك المالية وقلل من الفاقد منها - وأنفق هذه المبالغ على خطة تقاعدك بدلاً من إضاعتها سدى .
- إذا لم يكن لك معاش تقاعد ، تأكد من وجود مبلغ يمول أيام تقاعدك أو سنين شيخوختك (عقار يمكن بيعه ، أسهم يمكن تسييلها) وأنه سيكون كافيًا .
- ركز على الأرباح العالية وقم باستثمار أموالك بنشاط لتحقق أقصى فائدة منها .

بإمكانك أيضاً تقليل ممتلكاتك العقارية مع التقدم في العمر ، فبعد خروج أولادك من المنزل واستقلال كل منهم بحياته ، لا يوجد داع لمثل هذا المنزل الفسيح ، لذا استثمره واشتر منزلاً آخر أقل حجماً .

---

[٢٥] " لا تتقاعد " مطلقاً ؛ فالمرء يموت إذا لم يجد شيئاً يفعله .

القاعدة ٨٤

نحِّ مبلغاً من المال للحالات الطارئة والأيام العجاف ـ صندوق طوارئ

بالإضافة إلى الادخار من أجل الشيخوخة ، ستحتاج أيضاً لصندوق طوارئ ، ولا يمكنني إعطاؤك قائمة محددة بالطوارئ ، لكن إليك القليل منها لتفكر ، لكن لا تدع الكوابيس تراودك من الآن :

- الحوادث ـ السيارات ، والحوادث الصناعية وإصابات العمل .
- الأمراض الخطيرة .
- المشاكل القانونية الطارئة ـ مثل مقاضاة أحدهم لك أو إلقاء القبض عليك عن طريق الخطأ .
- نزاعات الأراضي ـ وهى تكلفك الكثير حقاً .
- المشاكل الخاصة بالأطفال ـ وهناك منها الكثير مثل المخدرات ، الحمل غير المشروع ، الوقوع فى متاعب مع الشرطة ، حوادث السيارات ، الأمراض ، مشاكل السفر (فسوف تتكلف الكثير لتعيد ابنك من تايلاند مثلاً بعد نفاد أمواله و / أو حماسه) .
- الكوارث الطبيعية ـ مثل الفيضانات والزلازل وموجات تسونامى والجفاف والانهيارات الأرضية ، وحرائق الغابات والطاعون .
- الطرد من العمل .

القاعدة ٨٤

- تصفية أعمال الشركة التى تعمل بها .
- حالات الكساد .

كم من المال ندخر لهذه الحالات ؟ وأين نضعه ؟ حسناً ، إن التصرف السليم هو ادخار مبلغ يكفى للمحافظة على استمرار حياتك بالصورة المعتادة لديك لمدة ثلاثة إلى ستة أشهر دون الحاجة للتفكير حتى فى المال خلال تلك الفترة . أى ما يوازى نصف دخلك السنوى تقريباً .

وبالطبع إذا ما ضاع مسكنك بسبب حرائق الغابات أو موجات تسونامى سيكون مؤمناً عليك ، لكنك مع ذلك ستكون بحاجة لبعض المال ليعينك فى محنتك ، والفواتير الطبية يمكن أن يغطيها التأمين الصحى كذلك .

أين تحتفظ بذلك المال إذن ؟ معظم الناس يدخرون أموالهم فى حسابات الادخار ـ ذات الفوائد المرتفعة بالطبع ، لكن يمكن الوصول إليها بسهولة ، وقد لاحظت بنفسى أن الحاذقين من الأغنياء يحتفظون بصندوق إيداعات آمن يضعون به بعض الأموال السائلة تحسباً لحالات الطوارئ ؛ بحيث يكون فى متناول اليد عند الضرورة .

وعند النظر إلى الكوارث المفجعة سيدرك المرء أن المال قد ينفد بسرعة وأنه من الصعب الوصول إلى المصادر التقليدية . أثناء محاولاتنا النجاة من عاصفة عاتية فى لويزيانا كان لدينا الكثير من المال لكن لم يكن من الممكن بلوغه ؛ لأنه كان موضوعاً فى البنك الغارق فى مياه ارتفاعها

القاعدة ٨٤

عشر أقدام . وسرعان ما فقد المال قيمته ـ وأصبح الطعام والشراب هما أولى الأولويات فى ذلك الوقت (والأسلحة أيضاً ، لكن ليس من المناسب الحديث عن هذا الأمر) .

ويمكنك أن تقوم بعمل بوليصة تأمين قابلة للتحصيل الفورى لكى تعينك على المشكلات التى تسببها حالات الطوارئ ... كما يمكنك وضع أموال الطوارئ فى حساب سائل (ليؤمن لك السحب وقتما تشاء) مثل حسابات الادخار أو حسابات سوق المال (والتى بالمناسبة تدفع نسبة فوائد أعلى) . لكن ، وكالمعتاد اتبع فى هذا الصدد نصيحة مستشار وخبير مالى ، وليس منى فقط .

لاحظت بنفسى أن الحاذقين من الأغنياء يحتفظون بصندوق إيداعات آمن يضعون به بعض الأموال السائلة تحسباً لحالات الطوارئ .

القاعدة ٨٥

كم دفعت مقابل هذا الشيء ؟ اعرف كيف تتسوق

أعلم أنني طلبت منك مسبقاً أن تركز على الجودة فى مشترياتك ، وأنا أومن بهذا حقاً ، لكن هذا لا يعنى أن تضيع مالك هباء على شرائك أشياء غالية كان يمكن أن يتم شراؤها بمبلغ أقل كثيرًا من مصدر آخر . على سبيل المثال ، اشترى أحد أصدقائى المقربين سيارة باهظة الثمن ، وكانت رائعة بحق ، وكنت أغبطه عليها ، ولقد جعلتنى غيرتى منه أكسر كل القواعد وسألته عن الثمن الذى دفعه مقابلها . لكن لم أصدق أذنى عندما سمعته يذكر لى الثمن الباهظ الذى دفعه فيها .

لقد قال لى إنه يستطيع تحمل تكلفة مثل هذه السيارة الباهظة الثمن ، وكان محقاً فى ذلك . لكن لم تكن هذه هى النقطة المهمة . ولقد قلت له : " كان بمقدورك الحصول عليها من هذا المكان أو ذاك بسعر أرخص كثيراً ". ورد على قائلاً : " نعم ، لكن عندئذٍ كان على أن أرهق نفسى بالسعر بدلاً من مجرد الاتصال بالهاتف لشرائها " .

ولقد عرضت عليه أن أشترى واحدة من أحد تلك الأماكن الرخيصة ثم أبيعها لصالحه بحيث يحصل هو على الفارق ، لكنه لم يكن مهتماً . ولقد قال لى إنه ربح من المال الكثير وأنه يرغب فى الجلوس والاسترخاء بحيث يكون العالم كله فى متناول يده ، وأن يحصل على

القاعدة ٨٥

ما يرغب دون أدنى قدر من العناء . لقد كان هذا هو مفهومه عن الثروة .

لكن على العكس من صديقى ، فإن الأثرياء العاقلين لا يلقون بالمال هباء فقط لأنهم يقدرون على ذلك ؛ بل إنهم :

- دائماً ما يحصلون على ثلاثة أسعار مختلفة لما يريدون شراءه ولا يقبلون السعر المفروض فقط .
- يقومون بالتأكد من أسعار السوق كى يتأكدوا أنهم لا يهدرون أموالهم .
- يميلون إلى الحرص فى إنفاقهم لأنهم عملوا بكل جد واجتهاد مقابل أموالهم تلك ، وهم ليسوا بخلاء لكنهم حذرون وينتقون جيداً الأماكن التى ينفقون أموالهم فيها .

هناك مثل روسى قديم يقول بأن الإنفاق شىء سريع ، أما كسب المال فأمر بطىء . وهذا حقيقى ؛ حيث يمكننا أن نضيع نتاج عمل سنوات فى لحظات معدودة . لكن لابد أن نكون حذرين عندما يتعلق الأمر بالإنفاق . علينا ألا نحرم أنفسنا من أى شىء ـ حاش لله أن أقترح شيئاً كهذا ، لكن بدلاً من ذلك علينا أن نكون حذرين ولا نبعثر أموالنا هباء .

القاعدة ٨٥

علينا أن نكون حذرين ولا نبعثر أموالنا هباء .

وأعتقد أن الإنفاق الحكيم هو شيء يجب تعليمه لأطفالنا منذ سِنى عمرهم الأولى ؛ فالإعلانات تقنعهم بأنه مادام الشيء ذا ألوان زاهية ويصدر ضوضاء أو بمعنى آخر لا يوافق عليه الآباء ، فلابد أنه شيء جميل ، وهكذا يسرعون للمنازل ويفضون الأغلفة وسرعان ما تتحول فرحتهم إلى إحباط . علينا تعليمهم الحكمة منذ الصغر .

وبالنسبة لك ، حان وقت اكتشاف متعة الحصول على الأشياء القيمة التى تشتريها (إذا لم تكن قد شعرت بهذا بالفعل) . إن شبكة الإنترنت تسهل عليك مقارنة الأسعار والتأكد من أنك لا تدفع أكثر مما ينبغى مقابل أى شيء ؛ لذا استفد منها .

القاعدة ٨٦

لا تقترض المال مطلقاً من أصدقائك أو أفراد عائلتك (لكن اسمح لهم بالاستثمار معك)

أعتقد أنه يجدر بنا أن نسترجع سوياً ما تقدمه لنا عائلاتنا وأصدقاؤنا ـ وما نقدمه لهم كذلك ، إن الأصدقاء يقدمون لنا :

- الرعاية .
- الحب .
- الدعم .
- المساندة .
- المساعدة .
- النصح ـ واستقاء النصيحة منهم .
- المواساة .
- الوقت الممتع .
- المشاركة .

وهذا لا يتضمن بأية حال من الأحوال :

- الاقتراض منهم .

القاعدة ٨٦

- سرقة شيء منهم .
- توجيههم بالقوة .

وببساطة ، إنه لسلوك سيئ أن تقترض من أصدقائك أو أفراد عائلتك ؛ فهذا يخلق مشكلات وموضوعات شائكة ، كما أنه يسبب الندم والشحناء ويثير الشكوك ، والأهم أنه يعرض تلك العلاقات الطيبة للخطر ، لذا إياك والإقدام على هذا الأمر .

> إنه سلوك سيئ أن تقترض من أصدقائك أو أفراد عائلتك .

وبالإضافة لذلك ، لا يعد الأصدقاء أو أفراد العائلة مصادر جيدة للإقراض لأنهم غير مرخص لهم بذلك . ولا أتحدث هنا عن اقتراض المبالغ التافهة لكن عن المبالغ الكبيرة - والمقدار الكافى يعتمد على الظروف الخاصة بك ... لابد أن يكون لك ترخيص قانونى لكى تكون وسيط ائتمان (وأنا لا أمزح هنا) وإذا ما اقترضت من أصدقائك (أو أقرضتهم ، لا فارق هنا) فلا يوجد لديك أى صفة قانونية لو حدث وساءت الأمور - وهو ما سيحدث بكل تأكيد لأن هذه هى طبيعة الحياة .

القاعدة ٨٦

اعلم أنه من الناحية الشكلية يمكن أن يتم وضع اتفاق كتابى يوضح تفاصيل الدين وهكذا تستوى الأمور ، لكن حتى وإن كنت تتحمل معدلات فائدة معقولة على الدين الذى اقترضته ، فسيظل فى الأمر بعض الخطورة ، فإذا ما فشلت فى سداد الدين - بسبب الظروف الخارجة عن إرادتك بالطبع - فإنك هكذا تخاطر بالصداقة ككل ، وهذا بالطبع ما يعنى لك أكثر بكثير من مبلغ الدين نفسه .

الاستثناء الوحيد هنا هو عندما يريد أحد أصدقائك أو أحد أفراد عائلتك الاستثمار معك فى عمل تقوم بالبدء فيه ، ويكون على وعى وفهم بأنه - مثل أى استثمار آخر - قد يربح ويعود عليه بالربح أو يفشل ويعود عليه بالخسارة . (*انظر القاعدة ٩٠ لمزيد من المعلومات عن هذه النقطة*) ، لكن ما لا يمكن احتماله هو حدوث صدع فى جدار العلاقة بينكما إذا لم تسر الأمور على ما يرام . إن الأصدقاء وأفراد العائلة مهمون بالنسبة لك ؛ فلا تخاطر بعلاقتك بهم .

القاعدة ٨٧

لا تفرط فى جزء من شركتك أو مشروعك

وهذه القاعدة موجهة لمن يدير شركته الخاصة أو من يعمل عملاً حراً ويفكر فى إنشاء مشروعه الخاص ، والنقطة التى أحب أن أؤكدها أنك لا ينبغى عليك أن تفرط فى جزء من شركتك أو مشروعك .

والهدف هنا هو أن تحافظ على ثروتك ولا تضطر للتفريط فى أصول شركتك (سواء فى أسهم أو أنصبة من الشركة) وإلا كان معنى ذلك أن يشاركك الآخرون فى عملك ووقتك وطاقتك . من الأفضل أن تمنحهم المال ، حتى وإن كان مصحوباً بأرباح ، بدلاً من أن تمنحهم نصيباً من شركتك .

فى قاعدة لاحقة خاصة بإنفاق المال سأخبرك أن تسعى وراء تملك أجزاء من الشركات الأخرى ، لكن الموقف مختلف فأنت على الجانب الآخر من النهر ، والوضع هنا معكوس ؛ لذا فالقاعدة هنا مختلفة تماماً .

هناك مفهوم خاطئ مفاده أن سيطرة المرء على شركته الخاصة سيطرة تامة كاملة هو شىء بغيض والعديد من المستشارين الماليين ينصحون بطرح جزء من الشركة للبيع ويرونه شيئاً جيداً . لكننى لاحظت أن الأثرياء حقاً لا يفعلون هذا ؛ فهم يتعلقون بكل جزء من ممتلكاتهم ، وقد يقترضون من الناس أو البنوك أو يسحبون على المكشوف لكن لا يفرطون فى جزء من شركاتهم .

والخبراء ينصحون بالابتعاد عن قروض البنك ؛ لأن البنوك بمقدورها إغلاق شركتك تماماً وبسرعة ، أما المرابون فعلى استعداد لإقراضك

القاعدة ٨٧

المال ، لكن مقابل حصة فى شركتك .

وإذا كان لزاماً عليك التفريط فى جزء من شركتك ، احرص على أن يكون المقابل :

- مهارة وحنكة فى مجال العمل .
- نصائح إرشادية قيمة .
- حرية فى اتخاذ القرار حتى يتسنى لك إدارة شركتك كما يحلو لك .
- نسبة محددة حتى لا تفرط فى أكثر مما ينبغى .
- شرطًا يخول لك إعادة شراء الجزء الذى فرطت فيه مقابل مبلغ نقدى لاحقاً عندما تكون الأمور ميسرة .

إننى أدير شركتى ولدىّ بعض المساهمين لكن الأسهم التى يمتلكونها لا تمنحهم حق التصويت . لذا ، وبالرغم من حصولهم على نصيب من الشركة ، إلا أنهم لا يملكون أى سيطرة عليها ، وفى الواقع فإن هذه الأسهم منحت لهم مقابل نصائح أسدوها لى وليس مقابل أموال اقترضتها منهم .

لا تعط حق التصويت لأى شخص مطلقاً .

فقط تقبل أن يشاركك أناس لهم خبرة بمجال عملك ويتفهمون ظاهره وباطنه ويعرفون المشاكل المرتبطة بتلك الصناعة ، وتذكر ، لا تعط حق التصويت لأى شخص مطلقاً .

القاعدة ٨٨

اعرف متى تتوقف

مـاذا ؟ أسمعـك وأنـت تهـتف بهـذه الكلمـة فـى دهـشة . أعرف متى أتوقـف ؟! ألم تقل من قبل إن الواحد منا لا يجب أن يهدأ أو يتوقف عـن جنى الثروة وإلا ذهبت الثروة وتسربت من بين يديه ؟ بلى ، لقد قلـت هذا ، لكن كان هذا فى بداية حصولك على نتائج عملك ، وليس عـندما تكون قد أحسنت العمل وحققت من الثراء ما لم يكن يخطر لك علـى بـال مـن قـبل . اسمعنى جيداً ، لابد أن يأتى عليك وقت تشعر فيه بالاكتفاء . لابد أن يأتى عليك وقت تشعر فيه أنك تريد أن :

- تقضى وقتاً أطول مع عائلتك .
- تستمتع بحياتك .
- تمضى أوقاتاً مرحة ممتعة .
- تسافر .
- تجعـل المـوازنة بـين العمـل والحـياة الشخـصية تمـيل قلـيلاً نحو الحياة الشخصية .
- تستغل وقتك فى تعليم الآخرين من خبراتك .

القاعدة ٨٨

اسمعنى جيداً ، لابد أن يأتى عليك وقت تشعر فيه بالاكتفاء .

وبالطبع قد تكون قادراً على فعل هذه الأمور دون التخلى عن تكوين الثروة ، لكن ربما يجب أن تغير من تركيزك . إن التركيز على تكوين الثروة شيء طيب ، لكن بمجرد تحقيقك لهدفك هذا ، ينبغى أن تعود أدراجك كما نقول . إننى معجب للغاية بأشخاص مثل " بيل جيتس " والذى قرر أن يتقاعد من عمله ليدير مؤسسته الخيرية ، وفى حالة هذا الرجل ربما لن يكون على الأرجح بحاجة للمال أو حتى قادراً على إنفاقه أو حتى إحصائه كله ، خصوصاً وأن ماله يتراكم كل يوم بصورة أسرع مما يستطيع إحصاءه ، وهو على الأرجح يعيش على أرباح أرباح أرباح أرباح ...

والشخص التالى له فى الثراء " وارن بافيت " وهو يفعل نفس الشيء ، بل ويشارك كذلك فى مؤسسة " بيل "[٢٦] . أعلم أن هؤلاء الناس يملكون أموالاً تقدر بالمليارات ، لكن قلوبهم فى المكان السليم ، وهؤلاء الناس هم مصدر هذه القاعدة ، ومن الآخرين الذين يحذون حذوهم " توماس موناجان " مؤسس سلسلة مطاعم دومينوز بيتزا ، والذى اشتهر بتبرعه بمليار دولار ، وتأسيس جامعة " إيف ماريا " .

---

[٢٦] عفواً ، اسمها فى الحقيقة " مؤسسة بيل وميلندا جيتس " الخيرية .

القاعدة ٨٨

وقد تظن أنك لست فى نفس الفئة مع هؤلاء الناس . كلا ، لكن لا يزال بمقدورك أن يكون لك استراتيجية خاصة بك لتحقق بها مفهوم " الاكتفاء " الخاص بك ، وإذا لم تفعل ، فكيف تعرف متى تتوقف ؟ ما هو القدر الكافى لك ؟ ما هى حدودك ؟ هناك مثل شهير يقول : " إذا كنت تملك الكثير ، تبرع من مالك ، لكن إذا لم تملك إلا القليل ، فأعط الناس من قلبك " ، لذا ، عندما تملك الكثير ، تبرع بجزء منه ـ وسنتحدث عن هذا الأمر خلال لحظات .

لن أحاول استمالة قلبك بخصوص التبرع لأعمال البر والإحسان لكنى أقترح عليك أنه من المهم أن تعرف متى تكون حققت الاكتفاء من المال . وأنا أعلم أن هناك قولاً شهيرًا بأن الإنسان لا يكتفى من المال قط ، لكن التركيز على الثروة فقط هو جزء واحد فقط من الحياة الثرية المتنوعة ولا يزال بمقدورك أن تكون مخلصاً كذلك .

مشاركة الآخرين
بجزء
من ثروتك

بعدما عملت بكل جهد لتكوين ثروتك ، قد يبدو لك من الإجحاف أن تشرك الآخرين بها ، لكن إذا لم تفعل هذا فإنك تخاطر هكذا بتحول يدك المجدة المجتهدة إلى يد قاسية ذات مخالب . إن الناس يكسبون المال ويرعونه ويحرسونه ويتقاتلون عليه ومنهم من يحسن استخدامه ومنهم من يسيء استخدامه ، كما أن الناس يكسبون المال ويخسرونه ويدفنونه ويستثمرونه ويمنحونه ويستردونه ويتبادلونه ويقسمونه فيما بينهم ، لكن أفضل شيء يمكن للمرء فعله هو أن يشارك الآخرين بماله .

ولا أعنى بكلامى هذا مواعظ مثالية ، بل أعنى أن مساعدة الآخرين بمالك هو شيء طيب ؛ فهو يجعل حياة الآخرين أفضل وأيسر . أعلم أنك عملت بجد واجتهاد وكدحت لأيام وليال طويلة حتى تصل إلى ما أنت فيه الآن ، وقد تتساءل : لماذا إذن أعطى من مالى لهؤلاء الكسالى أو غير المنتظمين والملتزمين بعملهم أو المستغلين ؟ نعم ، سؤال وجيه . لكن هنا لا أتكلم عن هؤلاء ، بل عن الأسوء حالاً ، التعساء ، الضعفاء ، المحتاجين والمستحقين لكرمك هذا .

إن الثروة مثل اللوحة الجميلة والتى يمكن أن تكتفى بتعليقها فى حجرة مكتبك بحيث تنظر إليها وحدك ، لكن يمكنك إشراك الآخرين فى هذه الرؤية كذلك ، وأسمعك تقول أن الثروة تقل إذا ما أشركنا الآخرين فيها ، لكن هل هذا صحيح ؟ أشك فى هذا بشدة . أعتقد أن مقابل كل قرش تنفقه فى عمل الخير - أو تقتسمه مع من هو عاجز عن تحقيق الثراء - فإنك تضاعف من قيمته . ربما ليس بصورة أموال ملموسة ، لكن بطرق أخرى .

وكما قلت من قبل ، لا أريد أن أقدم لك مواعظ ، لكنى فقط لاحظت أن الأغنياء الناجحين السعداء فى حياتهم حقاً هم من لا يجدون غضاضة فى منح الآخرين من أموالهم ، وهذا درس مهم لابد لنا جميعاً من تعلمه .

القاعدة ٨٩

أحسن استخدام ثروتك

قرأت منذ يومين خبراً عن زوجين من المشاهير ـ كلاهما مغنى روك ـ واللذين اشتريا منزلاً ضخماً فى ريف مقاطعة أوكسفورد شاير (أو مقاطعة أخرى ربما) على مساحة تسعة أفدنة ؛ وذلك بهدف الاستقرار وتربية أبنائهما ، ولكم رأيت هذا الأمر استثماراً حكيماً لأموالهما حقاً حيث إنه يوفر لهما :

- مكاناً مناسباً لتربية وتنشئة أطفالهما .
- استثماراً راسخاً مادامت أسعار العقارات فى ارتفاع .
- مكاناً جميلاً تنعم فيه العائلة بالسلام والهدوء بعيداً عن تلوث المدينة .
- مكاناً ودوداً ينمو فيه الأطفال محاطين بجيران لطفاء يرعونهم .
- استثماراً راسخاً من حيث التاريخ والتراث .

ومن ناحية أخرى ، قرأت فى نفس الجريدة كذلك عن إحدى عارضات الأزياء والتى ظهرت فى الجرائد الفترة الماضية كثيراً بسبب إدمانها للمخدرات ، وهى عادة مكلفة بكل تأكيد . وأعتقد أنك ترى الفارق واضحاً بين هذين المثالين اللذين سقتهما لك من الجريدة ؛ فأحدهما مثال على الاستثمار الحكيم أما الآخر فهو مجرد استخدام

القاعدة ٨٩

المال لإمتاع الذات بصورة تجلب المشكلات ولا تمت لحسن استخدام الأموال بصلة .

لن أدعى الحكمة هنا ، لكنى لاحظت أن هؤلاء الذين يتعاملون مع أموالهم بحكمة وتعقل ويشركون الآخرين فيها ولا يبخلون على من حولهم بالوقت أو المال يحصلون على نتائج أفضل بكثير من هؤلاء الذين يبعثرون أموالهم ويسيئون استخدامها ويسرفون على أنفسهم فى التمتع بها ويتصرفون كما لو أن تلك الثروة تعطيهم الحق فى أن يتباهوا ويتفاخروا بها ، لكن كفانا من هذا الوعظ والإرشاد . لقد وعدتك ألا أقدم على هذا الأمر ، لكن تلك الأفكار تأتى من واقع ملاحظاتى الدقيقة الصادقة وأنا واثق من أنك لاحظت نفس الشيء أيضاً ، وإليك بضعة أسئلة بخصوص الثروة وكيفية التعامل معها بحكمة :

- لماذا حققنا الثراء من الأساس ؟
- ما هو أفضل استخدام للثروة ؟
- ما هى أهدافنا وتوقعاتنا طويلة المدى فيما يختص بثرواتنا ؟
- ما الذى ستجلبه الثروة علينا ؟
- ما الذى يمكن أن نفعله بثرواتنا بحيث يكون ذا فائدة للآخرين ؟
- ما شكل العالم الذى نتمناه ؟
- كيف نريد أن ينظر إلينا الناس وإلى ثرواتنا ؟

القاعدة ٨٩

- ما الذى سيقوله الناس عنا بعد وفاتنا ؟
- ما الإرث الذى سنخلفه بعد رحيلنا ؟

إن من يسيئون استخدام أموالهم لا يظلون أثرياء طويلاً .

وأنــا أعــتقد أن أفــضل اســتخدام للثــروة هــو تعلــيم الأطفــال كــيف يكـسبونها ، ويـستثمرونها ، ويدخـرونها ، وينفقونها بحكمة ، وكلما ازددنـا ثـراء أصـبحت الحاجة لتقديم بعض الأفكار والمناقشات المتعلقة بالمـال إلى مـناهج أطفالنا أكثر إلحاحاً . إن الأطفال بحاجة لأن يعرفوا الكـثير عـن الضرائب والتأمين والإنفاق وكل تلك الأمور التى لم يعلمها لنا أحد ووجدنا أنفسنا مضطرين لتعلمها بأنفسنا خلال مشوار حياتنا . وللتذكـرة ، أود أيـضاً أن أتأكـد أن يكـون كـل طفل قادراً على القراءة والكتابة ، بل وقيادة السيارة ، قبل مغادرته للمدرسة .

القاعدة ٩٠

لا تقرض المال لصديق أو لفرد من العائلة إلا إذا كنت على استعداد للتنازل عنه تماماً

هل بمقدورك منح جزء من مالك لصديق أو لفرد من العائلة ؟ بالطبع يمكنك هذا ... ، لكن إذا ما أردت الحفاظ على العلاقة بينكما سليمة ، أقترح عليك ألا تقرض المال لأحد من هؤلاء إلا إذا كنت مستعداً فى داخلك ومتقبلاً لحقيقة أن هذا المال قد لا يرد لك أبداً ، وهكذا إذا لم يرد لك المال ـ وأؤكد أن هذا هو ما يحدث غالباً ـ لا تشعر بأى سوء تجاه هذا الأمر . أما إذا توقعت ممن أخذ المال أن يرده لكنه لم يفعل ، تخيل مدى الجرح والخذلان اللذين ستشعر بهما من جراء هذا الموقف .

اعرف فيما تفكر ، إن لدى أبناء أنا الآخر . لكن أموالى ملك لهم مثلما هى ملك لى ، ولهذا نلعب لعبة بسيطة تقضى بأن يطلبوا منى قرضاً وأنا أمنحه لهم ، وأحياناً ما يردونه وهو ما يمثل لى مفاجأة سعيدة ، لكن أحياناً أخرى لا يردون ذلك المال وبالتالى أنسى أمره ويصير كل شىء على ما يرام . (آمل ألا يقرأوا هذا وإلا حاصرونى بطلباتهم لدرجة لا أجد معها فكاكاً) .

وأنا أقدرهم وأقدر علاقتهم بى ولا أريد أن يحدث بيننا أى خلاف بسبب شىء تافه مثل المال بينما هناك العديد من الأشياء الأخرى الأهم التى يمكن لنا أن نختلف بشأنها .

القاعدة ٩٠

آمل ألا يقرأ أبنائى هذا وإلا حاصرونى بطلباتهم لدرجة لا أجد معها فكاكاً .

إذا ما أقرضت صديقاً بعض المال ولم تسترده ، اعلم أنك بهذا تخسر ما هو أكثر من مجرد المال ـ حيث تفقد الصداقة كذلك ، وسوف يشعر ذلك الصديق بالحرج لأنه لم يرد الدين لك وهكذا لن يأتى ليزورك مطلقاً ، وأنت ستشعر بالحزن ولن تجد فى نفسك القدرة على دعوته لزيارتك ، والنتيجة هى نهاية الصداقة بينكما .

انس أمر الدين تماماً ، وسوف تسعد لرؤية هذا الصديق وسرعان ما سينسى هو الآخر الإحراج ويعتبرك شخصاً لا مثيل له .

وبالطبع فى مقدورك ألا تفعل أى الخيارين ، وترفض من البداية أن تمنحه المال (*انظر القاعدة رقم ٩٣*) ، أو أن تمنحه المال لكن بصورة أكثر ملائمة لكليكما (*وسنرى هذا فى القاعدة رقم ٩٤*) .

لقد قرأت مرة على إحدى مدونات الإنترنت قصة عن ذلك الشاب الذى أقرض شريكه فى السكن ٣٥٠ جنيهاً ـ وهو ما قد يعد مبلغاً تافهاً ـ لكن لم يتم سداد هذا الدين قط ، ولقد سأل العديد من أصدقائهما المشتركين إذا ما كانوا قد أقرضوا شريكه فى السكن من قبل

القاعدة ٩٠

وأجاب الجميع بالإيجاب ، وقالوا إنه رد لهم الدين كذلك ، وبالطبع حدث بينه وبين صديقه خلاف كبير - على الرغم من أنه عرض عليه سداد الدين على صورة خمسين جنيهاً كل شهر . والأسوأ من هذا هو أنه تشاحن كذلك مع هؤلاء الأصدقاء المشتركين لأنهم " شجعوا " صديقهم هذا على موضوع الاقتراض .

وكانت النصيحة المقدمة فى المدونة هى الإبلاغ عن ذلك الصديق ومقاضاته ، لكن أعتقد أن صاحب المال لن يرى ماله ثانية وسيتكبد العديد من النفقات القانونية كذلك . الأفضل من هذا أن يبتلع الأمر بكل أريحية . أنا أعلم أن هذا المبلغ كبير من وجهة نظره لكن الإنسان لا يتعلم شيئاً إلا بثمن غال ، بل اقترح البعض أن " يتحفظ " صاحب المال على ممتلكات صديقه حتى يفى بالدين .. إلخ ، لكنى مصر على رأيى ، تقبل الأمر بنفس راضية لكن لا تقدم عليه مجدداً .

القاعدة ٩١

لا تقرض المال ، بل ادفعه مقابل حصة من أى شركة

إذا ما سألك أحدهم أن تعطيه بعض المال لأنه يحتاج إليه لمشروع معين مثل إنشاء شركته الخاصة أو التوسع فى شركته الحالية ، ستكون هناك العديد من الإجابات المتاحة ، منها :

- كلا .
- نعم .
- نعم ولكن .
- نعم لكن بشرط أن .
- نعم لكن مقابل حصة من المشروع .
- نعم لكن على صورة قرض قابل للتحويل .

وبالطبع قد تتسبب الإجابة بـ " كلا " فى إهانة الطرف المقابل (*انظر القاعدة ٣٣*) ، أما الإجابة بـ " نعم " ففيها نوع من التساهل . إن إقراض الأصدقاء أو أفراد العائلة ليس شيئاً مستحباً إلا إذا كنت مستعداً لنسيان أمر الدين وإلغائه تماماً (*انظر القاعدة ١٠*) ، وعلى العموم لن يكون من يريدون مبالغ كبيرة من أصدقائك أو أقاربك المقربين وإلا لكانوا عرفوا أنك لن توافق بهذه السهولة .

القاعدة ٩١

وهكذا يتبقى لنا آخر ثلاث استجابات ـ الشروط أم الحصة أم القرض القابل للتحويل ؟ وقد يكون هناك غيرها بالطبع .

الشروط : والتي في رأيي تكون غير حازمة . " سأقرضك بشرط أن ترد لي المال حين تصير غنياً " . أو " بشرط ألا تفعل شيئاً أحمق بهذا المال " . أو " بشرط أن تستخدم المال لخير البشرية " . إن وضع الشروط شيء صعب لكن هناك الكثيرين الذين سيطلبون شروطاً ـ " إذا كنت كريماً بما يكفي لإقراض هذا المال فسوف كذا وكذا وكذا ... " نعم ، صحيح !

الحصة : وهي أفضل من الحالة السابقة ؛ حيث إنك لا تقرض المال بل تدفعه مقابل حصة المشروع ، وإذا ما نجح ستجني الربح . لكن إذا ما فشل ، فربما لم يكن يجدر بك أن توافق على إقراض المال من الأساس . والمشكلة في حالة الحصة هذه هي أن الأمور إما أن تكون باللون الأبيض أو الأسود ؛ نجاحًا أو فشلاً ، وسوف تسترد مالك إذا نجح المشروع ـ وربما يكون هذا معلقاً بوقت نجاح المشروع .

القروض القابلة للتحويل : وهي أفضل الخيارات ؛ حيث تقرض المال مصحوباً بتفاصيل قانونية تماماً بحيث يكون قرضاً ملزماً . لكن إذا نجح المشروع ـ ويجب أن ينجح وإلا ما كان عليك إقراض المال من الأساس ـ فسيتم تحويل القرض إلى حصة في المشروع ، وبهذه الصورة تسترد مالك إضافة إلى نسبة جيدة من الأرباح ، وهذا يجعل من الإقراض شيئاً ذا معنى إلى حد ما .

القاعدة ٩١

إن طلبك بوجود قرض قابل للتحويل سيساعدك على أن تفصل بين الغث والسمين .

إذا ما طلب منك أحدهم قرضاً ، فإن طلبك بوجود قرض قابل للتحويل سيساعدك على أن تفصل بين الغث والسمين ، وتفرق بين الجاد وغير الجاد ؛ فهو سيجعل الشخص الجاد يقظاً نشطاً في العمل ومسئولاً كذلك . فإذا ما فشل المشروع فسوف تسترد مالك - نظرياً على الأقل ، فبالطبع لو فشل المشروع لن يكون هناك أى مال متبق لكنك ستكون مؤمناً على مالك مقابل ممتلكات هذا الشخص بالطبع . (أعلم أننى قلت لك ألا تفعل هذا عندما تقترض المال ، لكن إذا كنت أنت المقرض ، احرص على فعل هذا) . بل إننى أفعل هذا مع أبنائى إذا ما أقرضتهم مبالغ كبيرة لشراء سيارة أو منزل . نعم ، سأقرضك المال لكن مقابل حصة فيما ستشترى ؛ وذلك حتى لا تبيع ما اشتريته فقط لأنك مللت منه دون إذن منى ، والمدهش أنهم غالباً ما يتراجعون عندما يعلمون أننا سنصير شركاء ، كما أننى أعرف أيضاً أنهم اشتروا ذلك الشيء حقاً وليس شيئاً لم يرغبوا فى إخبارى عنه .

القاعدة ٩٢

اعلم أنك لا تستطيع اصطحاب مالك معك بعد مماتك (الكفن ليس له جيوب)

اعلم أن هناك قاعدة شهيرة تقول بأن ذلك الذى يملك أكثر مجموعة من الأوراق عند نهاية اللعبة ، يكون هو الرابح . لكن اعلم أنك لن تأخذ معك مالك بعد مماتك ، ولن تستطيع شراء أى شيء به - فلا توجد تذاكر لدخول الجنة ، ولا متع تشتريها بمالك ، ولا رخصة تعفيك من دخول النار ، فعندما تموت ، ستكون وحيداً ، بدون مالك ، تماماً كما جئت لهذه الدنيا ، وهكذا سيضيع كل مجهودك هذا سدى . اللهم إلا إذا فعلت شيئاً صالحاً بمالك عندما كانت عندك القدرة لفعل هذا ، وبالطبع لن تنتظر حتى تبلغ من الهرم مبلغاً عظيماً لتبدأ فى فعل الخيرات . أليس كذلك ؟

إن عدم القدرة على التخلص من الثروة يعرف بـ " قيود الثروة " - وهى تعنى أنك تكون متعلقاً للغاية بمالك لدرجة أنك ترغب أن لو اصطحبته معك إلى الآخرة ، وهى فكرة مريعة بكل تأكيد . بالطبع يمكنك ترك المال لأبنائك ، لكن كان ينبغى عليك أن تنفق معظمه فى أعمال الخير من قبل ، وإلا ستترك خلفك أعباء ضريبية على ورثتك كذلك .

القاعدة ٩٢

إن عدم القدرة على التخلص من الثروة يعرف بـ " قيود الثروة " .

ومهما قررت أن تفعل ، فقط اعمل بهذه النصيحة ـ لا يوجد ما يسيء فى هذه الأحوال أكثر من وصية لم يتم التفكير فيها جيداً والكثير من الضرائب بعد مماتك .

ويمكنك بالطبع توفير عناء ضرائب التركات بعد وفاتك وذلك بأن تحسب المقدار الذى سيقدر على تركتك بالتقريب ، ثم تقوم بعمل وثيقة تأمين شامل على الحياة لتغطى هذه الضرائب . لكن لابد أن يتم ذكر هذه الوثيقة فى الوصية المعتمدة ؛ وذلك حتى يتم تنفيذها ضمن بنود الوصية ـ لكن احذر بالله عليك من وضع أى شيء بهذه الوصية لأنك لو أسأت استخدامها فسوف تسوء الأمور ـ كما أن القواعد القانونية والتشريعات تتغير باستمرار . على سبيل المثال : التغيرات الأخيرة فى الموازنة والتغيرات فى الشرائح الضريبية على معدلات الفائدة والأرباح للأصول المذكورة فى الوصايا .

إننى لست بمستشار مالى (باستثناء المستوى السلوكى ـ ولهذا فأنت بحاجة إلى متخصص يمدك بأدق التفاصيل الخاصة بالاستثمار) ، لكن من الحكمة الاعتناء بكل هذه الأمور والتفاصيل قبل وفاتك ، وبالطبع بمقدورك أن تترك الكثير من مالك لزوجتك ، وبهذا لن تدفع

القاعدة ٩٢

عليه ضريبة تركات [٢٧] ، لكن هكذا ستدفع ضرائب التركات الخاصة بها عندما تموت هى الأخرى ؛ فالأمر بمثابة تأخير وليس إلغاء ، ويمكنك وضع وصية تنص فيها على عدم حصول الزوج أو الزوجة على جزء من التركة ـ لكن أكرر مجدداً أن وضع الوصية عملية تتطلب منك الحذر الكثير .

كنت أقرأ كتاباً عن " الدلاى لاما " منذ يومين ، والذى يتلقى مصروفاً يومياً ٣٨ قرشاً ويملك رداءين ـ واحداً يلبسه وآخر يغسله ـ ووسيلة الترفيه الوحيدة لديه هى ارتداء سوار للساعة من حين لآخر (وإننى أتساءل إذا ما كان يرتدى سواراً جلدياً من الأساس) ، ومع ذلك فهو الأب الروحى لدولة بأكملها ـ على الرغم من نفيه ، كم هذا مناسب لكتابى !

---

[٢٧] ويعفى الزوج / الزوجة ـ ولابد أن يكون الزوج شريكاً لزوجته ، أو العكس وإذا ما كان أحدهما يقيم خارج الملكة المتحدة فيقتصر الإعفاء على ٥٥٠٠٠ جنيه فقط .

القاعدة ٩٣

اعرف كيف ومتى تقول لا ـ أو نعم

والآن وقد حققت ثروتك ، سيتواجد حولك من الناس من ينظرون إليك على أنك :

- هدف وفريسة سهلة .
- تدين لهم بشيء ـ فهم يعرفونك منذ سنوات وما إلى ذلك ...
- تستحق الاستغلال ـ فلا يمكنك أن تعرف مطلقاً .
- مصدر ممتاز للقروض منخفضة الفائدة والهدايا المجانية ـ وهكذا سيكون الأمر أسهل عليهم من إعداد خطة عمل ودراسة جدوى والذهاب للبنك لطلب قرض .

ولا أقول لك إنك ستحاط بالأيادى الممتدة ، بل فى الحقيقة ستأتيك بعض من تلك الطلبات مصحوبة بكتيبات جذابة توضح خطة العمل الخاصة بالاستثمارات المقترحة . كيف تعرف إذن الوقت المناسب لقول نعم والوقت المناسب لقول لا ؟ وكيف تقول أيهما ؟

إن قول كلمة " لا " لصديق أو فرد من العائلة (*انظر القاعدة* ٩٠) ، ولا تفعل هذا أبداً . وهكذا سيتعلمون ألا يطلبوا منك .

القاعدة ٩٣

كما أن قول " لا " لزميل العمل شيء سهل . فقط اطلب منهم أن يحيلوا طلباتهم إلى محاسبك أو مستشارك المالى ، وقل إنك لا تتخذ قراراً مطلقاً دون استشارتهم ، وأنك لا تستطيع إبداء رأيك حتى يدرسوا كل شيء بالتفصيل ، وهذا سيقطع الطريق على هؤلاء الذين يدعون صداقتك بغرض اقتراض المال منك ، أما من لديهم خطط عمل جيدة فعلاً ، فقد يستحقون أن تعيرهم أذناً مصغية . والآن متى تقول نعم أو لا ؟ قل لا عندما :

- يخبرك حدسك أنه من الأولى أن ترفض .
- لم يبذل الشخص السائل جهداً لعرض مطالبه بصورة واضحة وافية ـ فإذا كان كسولاً منذ البداية ؛ فبالتأكيد سيواصل الكسل بعد ذلك .
- لا تكون لك معرفة مسبقة بالشخص ـ ارفض العروض القادمة من الأغراب بصورة مطلقة .

أما قول نعم فلا مشكلة فيه ، تماماً مثل قولك لا ؛ فالمال مالك ويمكنك التحكم فيه كيفما تشاء ، ولابد عليك أن :

- تتخلص من مشاعر الذنب ـ فنحن فى مجال عمل وليس علاقة شخصية .
- تتفهم جيداً ما يعرضه الطرف الآخر عليك وما سيطلبه منك ـ ولهذا تكون فكرة الاستعانة بالمستشارين دوماً فكرة سديدة .

القاعدة ٩٣

- تبقى بابك مغلقاً حتى لا يحاصرك أناس بطلباتهم التى لا تنتهى ـ اجعل من الصعب عليهم الوصول إليك .
- تتجنب قول " نعم " فقط لأنك تظن أن هذا سيسعد الناس من حولك ـ فهم بهذا يبتزونك عاطفياً ولهذا عليك أن تزيل أسماءهم من قائمة معارفك دون أدنى شعور بالذنب .
- تكون واضحاً لأقصى حد عند قول لا . لا تدع مجالاً لكلمات مثل " ربما " ، " سنرى " ، سأفكر ملياً فى هذا الأمر " . فقط قل " لا " وارفع الحرج عن الجميع ـ بما فى ذلك أنت .
- لا تسمح لنفسك بالتهاون ـ كن صلباً .
- توقفهم عند حدهم منذ البداية . إن عبارة بسيطة مثل " أفضل ألا تطلب منى شيئاً " ستجعلهم يمتنعون عن سؤالك من البداية .

القاعدة ٩٤

فكر فى طريقة تمنح بها الناس المال دون أن تشعرهم بأنهم مدينون لك

تعجبنى هذه القاعدة كثيراً ، وإنه لتحدّ كبير أن تعطى المال للناس الذين :

- لم يطلبوه منك .
- يحتاجون إليه حقاً .
- يستحقونه .
- سوف يستخدمونه بحكمة وبصورة حسنة .

ويكمن التحدى هنا فى قدرتك على قبولهم المال دون أن يشعروا أنهم مدينون لك ، أو ينظروا إليك بحسد أو يشعروا بالذنب أو أى مشاعر سلبية أخرى ، وهذه القاعدة هى من القواعد التى علينا جميعاً أن نمارسها مهما كان قدر المال الذى لدينا . وأعتقد أنك تبدأ هذا الأمر بمجرد أن تصبح أباً وتعطى أبناءك أموالاً كثيرة لشراء السيارات وغيرها من الأشياء . وهم دائماً ما يعدون بأنهم سيردونها لكنك تعلم أنهم لن يفعلوا . لكن إذا ما استطعت أن تعطيهم المال دون هذا القدر من المشاعر المضطربة ، فسوف تبلى بلاءً حسناً .

القاعدة ٩٤

إذا استطعت أن تعطيهم المال دون هذا القدر من المشاعر المضطربة ، فسوف تبلى بلاءً حسناً .

وهناك العديد من النصائح التى يمكن لها أن تساعدك على منح الناس المال دون إشعارهم بأى من مشاعر الإحراج والذنب :

- أسلوب " رد المال لى حين تكسب اليانصيب مثلى " ، هو أسلوب جيد يوضح أن هناك فرصة ، حتى وإن كانت مع قليل من الحظ ، لرد المال لك . فقط عليهم أن يكونوا محظوظين مثلك وسيردون لك الدين عندئذ .
- أسلوب " الحياة لا تدوم على حال ثابت لأحد " ، وأنت هنا تقول لهم إنه على الرغم من أنك فى حال مزدهرة الآن ، إلا أن هذا ليس مضمون الاستمرار ، وعليه ، إذا ما ساء بك الحال يمكنهم أن يساعدوك بدورهم .
- أسلوب " أحب أن يكون لدى أصدقاء سعداء " . فكيف سأكون سعيداً بينما أرى أصدقائى يتخبطون فى المشكلات / المتاعب / الديون / التعاسة أو أى شيء آخر ؟ وإذا لم تكن أنت سعيداً فلن أكون أنا سعيداً ، ولهذا فأنا أساعد نفسى لكى أكون سعيداً عن طريق إسعاد أصدقائى . كيف يمكن لأحد أن يرفض مثل هذا الأسلوب ؟

القاعدة ٩٤

- وهـنا أسلوب " ولماذا لا أساعد أصدقائى ؟ " وهو مشتق من النقطة السابقة ، لكـنه فعـال ومفـيد . انظـر ، هـذا هـو سـبب وجـود الأصـدقاء . ولقـد سـاعدتنى مـن قـبل ... / أو تساعدنى الآن عن طـريق ...../ أو دائماً ما عرضت مساعدتك على الناس لذا لماذا لا أفعل نفس الشىء معك ؟
- أسـلوب " سـاعدنى مـن فـضلك ، فلدى مشكلات فى الضرائب " انظـر ، يمكننـى أن أنقـل بعـض المال إليك حتى أخفف من أعباء الـضرائب الملقـاة على عاتقى ؛ فهلا ساعدتنى وأخذت بعض المال منى ؟ كم سأكون شاكراً لك لو قبلت هذا ؟
- أسـلوب " لـن يحصل رجال الضرائب على أموالى إلا بعد وفاتى " لـذا ، هـل يمكننـى دفعهـا لـك الآن وأرى الـسعادة التـى يجلبها عليك بدلاً من استمرار حزنك وتعاستك بعد وفاتى ؟
- سـاعد أحـد أصدقائك على تجديد منزله عن طريق أخذ حصة فى العقـار ذاتـه . ولا يدفع لك شيئاً حتى وفاته ، ومن المرجح وقتها أن يكـون لاسـتثمارك هـذا قـيمة أعلـى مـن مجرد معدلات الفائدة التـى كـان يمكن ربحـها لو أنك أودعت ذلك المال بالبنك ، وحتى لـو لم يحـدث هـذا ، فمـاذا فى هذا ؟ إن الربح لم يكن هدفك من الأساس أصلاً ، لكن يمكنهم أن يشعروا بالسعادة لذلك .

أنـا واثـق أنـك لـو وضـعت تفكـيرك فـى الأمـر سـتأتى بأفكـار جديدة أخـرى . مهـلاً ، إنها فكرة جيدة ؛ فأنت تساعد الآخرين وتمنح المال الـوفير لهـم للحـصول علـى مـا يحـتاجون إليه وتتقاسم ثروتك مع من حولك ، وفى نفس الوقت تكون مبدعاً خلاقاً .

لا تبالغ فى حماية أبنائك من تجربة الفقر القيمة

اسمعنى جيداً ، إذا كنت تنوى أن تطلب من والديك قرضاً كبيراً (أو لنقل هبة) فمن الأفضل أن تشترى كل نسخة من هذا الكتاب وتمزقها لأن ما سأقوله هنا لن يعجبك بكل تأكيد .

وبالنسبة للآباء ، إذا كنتم تقرأون هذا الكتاب ، فلا تمنحوا أبناءكم أى قروض (أو هبات) ؛ **فمن المستحسن** ألا تفسدوا أبناءكم بالتدليل الزائد ، لكن علموهم قيمة المال ، وأن يتعاملوا مع المال بكل احترام منذ البداية ، وأن المال الكثير الذى معكم لا يبرر لهم أن يمدوا أيديهم لكم بالسؤال فور أن يشبوا .

> إن فكرة تخصيص مصروف شهرى للأبناء تعد فكرة طيبة .

ربما أكون أسوأ خلق الله فى هذا الجانب ، لكنى أتعلم أن أُحَسِّنَ من نفسى . هناك وسائل متعددة يمكن أن تسلكها مع أبنائك بداية من البخل الشديد أو التقتير الزائد وصولاً إلى الكرم الحاتمى وإعطائهم كل

القاعدة ٩٥

ما يطلبونه ، وسوف أتحدث الآن عن وضع ميزانية للأبناء ووضع صناديق ادخار لهم .

إن فكرة تخصيص مصروف شهرى للأبناء تعد فكرة طيبة ؛ حيث سيتعلمون من خلالها كيفية تدبير نفقاتهم فى إطار مواردهم المحدودة ، كما أنها تعلمهم الاقتصاد والادخار من مصروفهم بحلول نهاية الشهر - أو حتى نصف الشهر فى معظم الحالات ، وأفضل وقت للبدء فى فعل هذا الأمر هو مع دخول الأبناء للجامعة ؛ حيث سيكون عليهم كذلك تعلم العديد من الأشياء الجديدة ، مثل علاقتهم بالجنس الآخر والابتعاد عن مشاكل المخدرات ، والتحكم فى سهرهم بالخارج ، ومصادقة الأشخاص غير المناسبين وغيرها ، وتعلم كيفية وضع الميزانية لحياتهم يعد شيئاً جيداً فى هذا الوقت .

ويمكنك تخصيص مبالغ ضخمة لهم حتى يشترى أحدهم سيارة مثلاً أو ينشئ مشروعًا أو يشترى منزلاً له ، وإذا ما أشرفت على الأمر فلن يضيعوا هذا المال على شراء تلفاز حديث من نوع بلازما مثلاً أو حقيبة من ماركة شهيرة بـ ٦٠٠ جنيه ، لكن سوف ينفقونها فقط على الأشياء المعقولة ؛ حيث سيكون عليهم أن يفسروا أمر مشترياتهم تلك لك بنوع من التفصيل . أو قم بإنشاء صناديق ادخار لهم حتى يستفيدوا منها بعد وفاتك . أو حتى اسمح لهم بالتحكم فى تلك الصناديق عندما يصلون إلى سن عاقلة يعون فيها ما سيفعلون بحيث لا يلهيهم ذلك المال عن تعليمهم ، وأنا عن نفسى سأمنحهم المال بعد أن أشعر أن ذلك المال سيشكل لهم فارقاً واضحاً ؟ أى بعد أن يكونوا قد بدءوا يكسبون أموالهم الخاصة .

القاعدة ٩٥

وبالله عليك لا تخبرهم أنهم سيحصلون على مبلغ كبير من المال بحلول سن الخامسة والعشرين أو أى سن آخر تحددها أنت . فلا شيء يثبط من همة وعزيمة الطفل أكثر من علمه أنه سيحصل على قدر كبير من المال بصورة أكيدة ؛ فهكذا لن يبذل أى مجهود . دع أبناءك يظنوا أنهم فقراء هكذا ، وشاهدهم وهم يعملون بجد .

ما هو المبلغ المناسب للمصروف ؟ أنت وحدك يمكنك تحديد المبلغ المناسب ، وبالطبع هو يختلف اعتماداً على السن ، لكن بمجرد وصول الأبناء سن المراهقة يفضل مناقشة الأمر معهم - وهى قد تكون مناقشة حادة أحياناً - لكن دعهم يشرحوا لك أسبابهم للحصول على المال ؛ فإن هذا سيجعلهم يقدرونه حق قدره ، حين يحين وقت إنفاقه .

القاعدة ٩٦

اختر المؤسسة الخيرية / أو القضية النبيلة بحكمة

بمجرد امتلاكك لقدر من الثروة ستحاصر بطلبات عديدة للتبرع للمنظمات الخيرية ، ولا أعنى هنا هؤلاء المحتالين الذين يبتزونك عاطفياً عن طريق الرسائل البريدية ـ حيث يقولون لك إن هذه القروش البسيطة قد تطعم عائلة ما أو تحمى الغابات المطيرة وتعيد البصر للعميان وكل ما عليك فعله هو مجرد الرد على هذه الرسالة ودفع أى مبلغ ترغب فى التبرع به ، ويا له من ذنب رهيب يثقل كاهلك إذا لم تدفع هذه القروش الثلاثة ، لكن لا تفعل !

إننى أتحدث هنا عن الاسهامات الكبيرة والتبرعات التى تدفعها إما لمؤسسة خيرية كبرى أو فى سبيل قضية نبيلة أو لمساعدة شخص معين . دائماً ما كانت لدى شكوكى ـ وهذا أمر شخصى ـ تجاه مساعدة أحد طيور البطريق على المعيشة أو رعاية إحدى الأسماك المعرضة للانقراض وما شابهها . أعنى كيف تعرف السمكة أو الطائر الذى تكفله تحديداً ؟ فعلى الأقل فى حديقة الحيوان يمكنك أن ترى بنفسك حيوانك المفضل آمناً ، لكن فى البرية يكون هذا الأمر أكثر صعوبة .

القاعدة ٩٦

دائماً ما كانت لدى شكوكى - وهذا أمر شخصى - تجاه مساعدة أحد طيور البطريق .

وعموماً إليك ببعض النصائح التى تعينك على اختيار المنظمة الخيرية المناسبة لك :

- حدد ما هو الشيء الأهم بالنسبة لك ، النباتات ، إنقاذ الحيتان ، رعاية الأطفال الصغار ، الفقراء ، أبحاث السرطان .
- حدد ما تريد فعله - مجرد التبرع بالمال ، أم المشاركة ، أم العمل معهم كمستشار أم المساعدة فى جمع التبرعات (دائماً ما كنت أرغب فى واحدة من تلك القوارب الخاصة بمنظمة السلام الأخضر ، إننى فقط أعتقد أنها رائعة) .
- تفقد المؤسسات التى تظن أنها مناسبة على الإنترنت وانظر إذا ما كانت أفكارك تتوافق مع أفكارها .
- قم بتفقد المؤسسات ذاتها - التقارير المالية ، الحسابات ، كتيبات الدعاية ، معلومات الحملات ، العضوية ، بيان المهمة الخاصة بكل واحدة منها .
- ثق فى حدسك .

القاعدة ٩٦

وأنا عن نفسى أرفض أى مؤسسة تطلب المال منى بصورة مباشرة . ليس لأنى أغضب لهذا ، لكنها مجرد وسيلة لفصل تلك المؤسسات التى لا أرغب فى دعمها . إن لدى معايير خاصة بى عند الحديث عن المؤسسات الخيرية وعدم سؤالهم لى بصورة مباشرة يعد أحد تلك المعايير . تعجبنى كذلك المؤسسات الخيرية التى تقدم المساعدة المباشرة دون اتباع الطرق البعيدة لذلك ، مثل تعليم القرويين كيفية صيد السمك مثلاً ، كما أحب أن أتبرع للمؤسسات الصغيرة لأنها تكون بحاجة أكبر لذلك المال .

وأنا أيضاً أتبرع للمؤسسات الصغيرة ذات الأهداف المعقولة القابلة للتحقيق ، ففى رأيى أن إطعام كافة فقراء العالم يتطلب موارد غير محدودة ، ولا أعنى هنا أنه ليس هدفاً سامياً لكنه هدف بعيد عسير المنال . لكنى أفضل المؤسسة التى تسعى لتوفير المياه العذبة النظيفة لقرية معينة أعرفها ؛ أو تقديم طعام الإفطار لأطفال المدارس الفقراء [٢٨] .

---

[٢٨] من المواقع المفيدة التى تعجبنى فى هذا موقع www.magicbreakfast.co.uk

القاعدة ٩٧

أنفق مالك بنفسك ؛ حيث لن يحسن أحد إنفاقه سواك

ماذا ! ألا ننفق أموالنا بأنفسنا ؟ كلا ، نحن لا نفعل . فكلما ازددنا غنى ، تزداد الحاجة لجعل أشخاص آخرين ينفقونه نيابة عنا . وصدقنى ، ستكون المخاطرة شديدة إن تولى غيرك زمام الأمور ؛ وذلك لأنك ستفقد إحساسك بقيمة وأهمية ثروتك بالنسبة لك . ومن السهل علينا أن نعتقد أنه بسبب انشغالنا الشديد ، وطلب أحدهم منا تولى هذا الأمر ، فلا مشكلة فى أن نسلمه حينئذ زمام الأمور .

ولقد لاحظت أن الاثرياء الناجحين لا يسلمون زمام أمورهم لآخرين مطلقاً ، بل يواصلون متابعتهم لشئونهم بكل حرص وطوال الوقت ، وبالطبع قد يأتى الوقت الذى نسلم فيه زمام الأمور لأشخاص آخرين عندما نكبر فى السن ونهرم بدرجة تعجزنا عن متابعة شئوننا بأنفسنا ، لكن حتى يحين هذا الوقت ، لا تتخل عن شىء .

> لقد لاحظت أن الأثرياء الناجحين لا يسلمون زمام أمورهم لآخرين مطلقاً .

القاعدة ٩٧

أتريد أمثلة ؟ بالطبع سأعطيك أمثلة . لدىَّ صديق له ثروة معقولة ولا يمانع أن يتولى أى شخص حوله عملية إنفاق المال نيابة عنه ؛ فمثلاً هو يترك البستانى ليشترى المعدات التى يحتاج إليها بنفسه بما فيها ماكينات جز الحشائش والمناشير الكهربية وغيرها . ما هى المشكلة إذن ؟ المشكلة هى أن ذلك البستانى يستخدم ماكينات لجز العشب تعادل فى قيمتها السيارات الرولزريس بين السيارات ، وما على صديقى هذا إلا توقيع الشيكات ويذهب البستانى بعدها لكوخ الأدوات وهو يضحك ملء شدقيه . كما أن صديقى يدفع لمنظمى الحفلات ليأتوا ويزودوه بالأطعمة كلما أقام حفلاً . وثانية ، ما عليه إلا توقيع الشيكات ، ويمده المنظمون بحفل عشاء كامل من جميع الأوجه .

آه ، قد أسمعك تقول : " وماذا فى هذا ؟ مادام يملك المال " نعم ، إنه يستطيع ذلك لكنه أيضاً :

- يتعرض للاستغلال مرة تلو الأخرى .
- لا يحصل على مردود جيد لأمواله .
- يفقد السيطرة تدريجياً على شئونه المالية .
- يفقد احترام موظفيه ومن يعملون لديه وكذلك شركات الخدمات المستأجرة والذين ينظرون إليه على أنه مغفل ـ يملك المال ولا يملك العقل (وقد يكون هذا السلوك مقبولاً منه إذا كان ينتمى من الأساس للطبقة الأرستقراطية ، لكنه صنع ثروته بنفسه وهذا ما يدعو للعجب) .

القاعدة ٩٧

وهو يتصرف بنفس هذا الأسلوب عند شراء أى سيارة ؛ حيث يتصل بالمعرض ويأتون ليسلموه السيارة الجديدة ، والمشكلة هنا هى أنهم دائماً ما يعطونه السيارة التى ليس عليها إقبال ولم يستطيعوا بيعها . واسألوه عن اسيارة البنتلى الوردية التى لم يكن أحد ليشتريها ولو بعد مليون سنة . ودائماً ما أغيظه وأقول له إننى أتساءل ما إذا كان المعرض به واجهة زجاجية كبرى بحيث يرونه قادماً .

لابد أن تتحكم فى إنفاقك بنفسك إذا أردت أن تكون لك السيطرة على شئونك المالية ـ وكرامتك ، وهكذا لن تفرض عليك أى سيارة بنتلى وردية . لا تسلم أحدًا بطاقة ائتمانك ، ولا تعط لأحد السلطة ليوقع شيكاتك بدلاً منك . لا تجعل أحدًا يتصرف نيابة عنك . ضع للآخرين ميزانية محددة ، واجعلهم يستأذنوك قبل الإنفاق . تحقق من الكلمات المكتوبة بخط دقيق ، تحقق من كل شىء ، وتشكك فى كل شىء . حافظ على سيطرتك وتحكمك فى مالك ، ولا تشترك أبداً فى حسابات مشتركة ؛ فلا حاجة لك بها فى هذا الوقت والعمر .

القاعدة ٩٨

تحمل المسئولية قبل أن تطلب النصيحة

وهذه القاعدة استكمال للقاعدة السابقة . إذا كنت ستقبل بنصيحة الآخرين ، عليك أولاً أن تعرف مقدماً :

- ما تتوقع الحصول عليه .
- سبب سؤالك لهم من الأساس .
- موقعك بالتحديد ـ إذا لم تكن تعلم ، كيف يمكن لهم أن يقدموا لك النصيحة بخصوص أى شيء ؟
- ما تريد أن يحدث بعد ذلك .
- الدور الذى سيلعبونه فى ذلك الأمر .
- الفعل الذى تستطيع اتخاذه فى حال ما إذا كانت نصيحتهم خاطئة / قديمة أو ضارة أو مضللة .
- إذا ما كنت تحتاج لنصائح أخرى .

وقبل أن تفعل أيًّا من هذه النقاط ، عليك أولاً أن تتحمل المسئولية تجاه نفسك ومالك .

القاعدة ٩٨

كلنا نبدأ ـ أو على الأقل أنا وكثير من الناس الذين تحدثت عنهم ـ ونحن متوقعون أن ينتهى بنا المال وقد حققنا الثراء ؛ فهى عملية متوقعة ونتاج طبيعى ، فكلما يتقدم بك العمر ، كنت تضيف ـ نظرياً ـ إلى ثروتك ، إلى أن تصحو يوماً ما وتجد الأمر لم يعد كذلك . وبالنسبة لى صحوت ووجدت نفسى لم أحقق مأربى ، بعد ذلك قمت بثورة فى حياتى وغيرت منها إلى أن أصبحت الآن ثرياً بحق[٢٩] ، لكن الأمر استلزم منى عملاً جاداً وجهداً متواصلاً ، والآن وبعد أن حققت مأربك ، حان وقت مراجعة حياتك . حان وقت تحمل المسئولية ومعرفة أين تقف تحديداً ، وأنت هنا بحاجة لأن تعرف :

- مكانك بالتحديد .
- كيف وصلت إليه .
- قيمتك ـ سواء على المستوى المادى أو المعنوى .
- ما تريد فعله بعد ذلك .
- كيف تتوقع تحقيق ذلك .

بعد إجابتك عن تلك الأسئلة ستكون مستعداً لتلقى النصيحة بشأن خططك المستقبلية ، ولا يتحتم أن تكون نصيحة مدفوعة الأجر ، من الخبراء المحنكين ذوى المظاهر البراقة ، أو من النوع الجاد الثقيل . أحياناً ما تأتينا أفضل النصائح من المصادر غير المتوقعة والأشخاص

---

[٢٩] إذا كنت من رجال الضرائب فاعلم أننى أمزح و / أو أننى دفعت بالفعل كافة الضرائب المستحقة علىّ .

القاعدة ٩٨

غير المتوقعين . تعلم كيف تستمع للآخرين ، وأن تفهم ما لا يقولونه صراحة ، وتعلم أن تكون سعيداً (يا إلهي ، هذا أمر عسير على معظمنا !) .

لا يتحتم أن تكون النصيحة مدفوعة الأجر ، من الخبراء المحنكين ذوى المظاهر البراقة .

وكلما أصبحنا أكثر ثراء ، بدا من السهل علينا أن نولى شئوننا (المالية منها) أفرادًا آخرين والذين نظن أنهم يهتمون بمصلحتنا فى قلوبهم ، والذين نفترض أنهم يعلمون جيداً ما يفعلونه أو أنهم على اطلاع بأحدث التطورات والقوانين ، ومن واقع ملاحظاتى أجد أن أ) أنهم ليسوا كذلك حقاً ، ب) الأثرياء الأذكياء حقاً لا يسلمون أحدًا أيًّا من شئونهم إلا إذا كانوا واثقين تمام الثقة من هؤلاء المستشارين ، وهذه هى نصيحتى إليك .

القاعدة ٩٩

إذا حققت الثراء ، فإياك والتباهى به

إن الثراء شيء جميل ، وامتلاك المال أمر ممتع ، وتحقيق الثراء عملية ممتعة تستحق ما يبذل فيها من وقت وجهد ، أما شراء سيارة مثل تلك البنتلى الوردية فهو أمر مقزز ، تماماً مثل كثير من تلك الأشياء التى يفعلها ما يطلق عليهم " الأغنياء الجدد " ، والذين يتباهون ويتبخترون بمالهم ، ويتعلمون كيف ينفقون المال فى كافة الأوجه إلا الصحيح منها .

لقد قرأت قصة طريفة منذ يومين عن صديق لى أقام لفترة فى قصر أحد المليونيرات ـ قريب له على ما أعتقد ـ وعندما ذهب هذا الصديق لينام ترك النور مضاءً . وهنا أطل المليونير برأسه من فرجة الباب وأخبره أن فى هذا ضياعًا للمال وأن عليه إطفاء النور ، بل إنه هدده بدفع غرامة قدرها دولار واحد ، لكنه لم يفعل هذا بل ألقى لصديقى هذا بعملة من فئة الدولار ثم أطفأ النور ، ولم ينس الولد هذا الموقف ولا يزال يحرص على إطفاء النور كلما ذهب للنوم أو خرج من إحدى الغرف حتى يومنا هذا ، وهو لا يزال يجهل سر ما حدث ، وكيف أثر فيه الموقف بهذه الصورة ، فبدلاً من أن يغرم دولارًا حصل على آخر (وهو بمقاييس عام ١٩٥٣ كان يعنى الكثير) .

القاعدة ٩٩

كـن حريـصاً علـى مالـك . لا تبعثـره هباءً . وبما أنك تنتمى الآن لفئة خاصة من البشر ، نرجو منك ملاحظة القواعد البسيطة الآتية :

- لا تشتر سيارات فارهة لافتة للنظر .
- لا تـشتر قصوراً أو ضياعاً أو منازل فاخرة ؛ فنحن لسنا فى دالاس هنا .
- لا تنفق ببذخ .
- لا تشتر الأشياء الباهظة الثمن وتتباهى بها .
- لا تدع نزعات الشراء تتحكم فيك .
- لا تشتر حيوانات أليفة أو شرسة .
- لا تشتر أى جزر .
- لا تشتر طائرة فاخرة .
- لا تَدْعُ أقاربك للسفر لدولة أجنبية للاحتفال معك على حسابك .
- لا تدع أقاربك للسفر لدولة أجنبية لحضور حفل جوائز ما .
- لا تـشتر الماسـات الـضخمة أو أى مجوهـرات مبالغ فيها ؛ حيث إنها سوف تجذب إليك أنظار اللصوص والسارقين .

بـدلاً من ذلك كن رجلاً غنياً متحفظاً ، راقياً ، ذا ذوق عال ، مثقفاً ، راضـياً بمـا وصـلت إليه ، هادئاً . كن شخصاً يتطلع الناس إليه كمثل أعلـى ، شخصًا يلهم الآخرين وليس شخصاً يثير السخافات من حوله ـ فالـناس يـسخرون ممـن يـرتدى تلـك السراويل الضيقة المصنوعة من

القاعدة ٩٩

جلود الفهود (حاش لله أن تكون ممن يرتدونها) . كن مثالاً يحتذى به فى عيون الشباب الطامحين والذين لم يحققوا ثرواتهم بعد .

لقد شاهدنا جميعنا أولئك الذين يحققون الثراء بسرعة ويتباهون بامتلاكهم له وكلنا ننظر لهم ونقول : " يا إلهى ، يا لهم من حمقى مبتذلين " ، أعلم أنه لا ينبغى على المرء أن يحكم على الآخرين لكنى أجد فى نفسى اشمئزازاً كبيراً من أولئك الناس ... أنت تعرف من أعنى ، أليس كذلك ؟

إن التباهى بالمال يولد مشاعر الحسد والغيرة (وهى تختلف عن الحسد) الحقد والشجب والاستهجان - وكلها مشاعر مستحقة . أما التحفظ فيشجع مشاعر الاحترام والإعجاب والاقتداء . لا تذكر أبداً صراحة المبلغ الذى تملكه ، أو مقدار ممتلكاتك ، أو ما تربحه من مال . لا تفعل أبداً . فإذا ما أخبرت الناس عن تلك الأمور فسوف يحتقرك نصفهم لأنك لا تملك أكثر من ذلك ، وسوف يبغضك النصف الآخر لأنك تملك كل هذا القدر . فقط اكشف تلك المعلومات لمدير البنك الذى تتعامل معه ، وحتى هذا لا تفعله بسهولة .

> لا تذكر أبداً صراحة المبلغ الذى تملكه ، أو مقدار ممتلكاتك أو ما تربحه من مال .

القاعدة ١٠٠

وماذا بعد ؟ صفقة مع الشيطان ؟

إنها القاعدة الأخيرة ، وأعتقد أنه يحق لنا أن نحظى ببعض المتعة . إن عملية تكوين الثروة عملية متباينة ومغامرة مختلفة يخوضها كل منا بصورة تختلف عن الآخر . يمكنك أن تعمل لتحقق المال ، أو تربح اليانصيب أو لعبة قمار (وأذكرك أن المغامرة هنا لابد أن تكون كبيرة بحق) ، أو ترث المال ، أو تسرقة ، أو تربح جائزة (إن من يربح جائزة نوبل في الآداب يربح مبلغ ١,٣مليون دولار[٣٠] أرجو أن يتم ترشيحى لتلك الجائزة . أو حتى جائزة تمبلتون البالغة ١,٤ مليون دولار) [٣١] . أو تجد المال فى الشارع (هناك الكثير من الأمثلة على شبكة الإنترنت لأناس وجدوا حقائب مليئة بالأموال فى الشوارع) ، أو تتزوج امرأة ثرية ، اختر الوسيلة التى تناسبك ، وبالطبع إذا ما أعيتك الحيلة هناك تلك الصفقة القديمة المعروفة مع الشيطان ـ لكن احذر من الشروط الخفية .

---

[٣٠] وهو ما يساوى ١٠ ملايين كورونا سويدية ـ وتتغير القيمة حسب التغيرات فى فوارق سعر الصرف بالطبع .

[٣١] تمنح جائزة تمبلتون سنوياً بواسطة لجنة دولية من القضاة وتمنح لأى شخص من أى ديانة بشرط أن يكون أسهم إسهاماً عظيماً فى تقدم أو اكتشاف أى شيء جديد بخصوص الجوانب الروحانية .

القاعدة ١٠٠

هناك تلك الصفقة القديمة المعروفة مع الشيطان - لكن احذر من الشروط الخفية .

يؤمن الصينيون ، عن طريق اتباع منهج فينج شوى بأنك لو برعت فى أوراق اللعب لحققت أموالاً طائلة . وأتساءل إذا ما كانت هذه الفكرة حديثة لأنه لا توجد لدى أى أدلة على أن أوراق اللعب كانت تستخدم فى وقت إنشاء مذهب فينج شوى .

وهناك كذلك أسلوب تحفيز الذات حيث تحدد المبلغ الذى تريد وذلك حتى يتسنى لك رؤيته يومياً ولمئات المرات ، وقد ينجح هذا معك . كما يمكنك كتابته على ورقة ووصفة تحت وسادتك حتى تحلم بالمكان المدفونة به ثروتك .

ومع ما سبق يجب عليك أن تدعو الله أن يرزقك من سعته وفضله ، بشرط أن تأخذ بأسباب السعى نحو طريق تحقيق الثروة دون تكاسل .

وهناك كذلك خرائط المال ولوحات المال - حيث تقتطع صوراً للأشياء الغالية التى يمكنك شراؤها وتكون ما يشبه الألبوم لكن على هيئة لوحة كبيرة وتنظر إليها كثيراً وأعتقد أن هذا قد يجدى نفعًا .

القاعدة ١٠٠

وهناك كذلك البللورات ؛ حيث ترتدى واحدة بحيث تظل معك فى صحوك ومنامك وتجوالك ، وبعض هذه البللورات لها القدرة على أن ترشدك لطريق المال ، وهو معتقد خرافى بالطبع [٣٢] .

ماذا عن عصا الاستنباء ؟ يمكنك استخدام العصى الخشبية (أو جزء من شماعة ملابس مثنية اعتماداً على الكتاب الذى تقرؤه ، والتى تنحنى عندما تتواجد فوق مكان به كنز أو عرق من الذهب أو ما شابه . إنها ستعمل معك مثل كاشفات المعادن لكنها لا تستعمل حتى البطاريات .

وأعتقد أنه بمقدورك شراء حصان للسباق لكنى أرى فى ذلك مخاطرة شديدة . ما رأيك فى أن ترسم لوحة فنية رائعة تعلقها فى دارك حتى (ا) تصير قيمتها عالية أو (ب) تموت أنت ؟ ماذا عن تخزين المشروبات لبيعها لاحقاً ؟ قد تنجح هذه الفكرة لكنى لا أضمن أن أقاوم الإغراء وأشربها جميعاً بنفسى .

إننى لا أسخر من أى من هذه الوسائل ، لكن المهم هنا هو أياً ما كانت الطريقة التى ستتبعها لجنى المال ، اعتمد عليها وآمن بها واحصل على ١٠٠ ٪ من جهدك ولا تستمع للناس ، بما فى ذلك أنا ، وخاصة أنا . حظًا سعيدًا فى رحلتك .

"ريتشارد تمبلر"

---

[٣٢] منها الكوارتز والياقوت وعين النمر ، لكنى أعتقد أنك لو تستطيع تحمل تكلفة شراء الياقوت لما كنت من الباحثين عن الثروة من الأساس .